

SYLLABUS DE COMPETENCIAS TÉCNICAS GENERALES

SILABO DE PLAN DE NEGOCIO GASTRONOMICO II

I. INFORMACION GENERAL:

Carrera Profesional	:	Gastronomía y Arte Culinario.
Modulo	:	Gestión de Proyectos Culinarios de Alta Cocina
Unidad Didáctica	:	Plan de Negocio Gastronómico II
Créditos	:	2
Semestre	:	VI
Nº de Horas Semanales	:	04
Nº de Horas Semestrales	:	72

II. COMPETENCIA DE LA CARRERA PROFESIONAL:

El curso proporciona al alumno una variedad de procedimientos, y herramientas y aplicaciones para el desarrollo de implementación de negocios gastronómicos. Durante los cuales se revisarán y expondrán los diversos aspectos relacionados a la distribución del área de cocina, el manejo eficiente, reconocimiento de las siete áreas básicas y de un manual de procedimiento, listado de operaciones diarias, semanales y mensuales adaptables a distinto proyectos.

III. CAPACIDAD TERMINALES Y CRITERIOS DE EVALUACION:

Capacidad Terminal:	Criterios de Evaluación
Adquirir los criterios de la gestión de operación Gastronómica e implementación de negocios gastronómicos logrando una operación rentable para dirigir, planificar, administrar y orientar la gestión gastronómica nacional e internacional.	<ul style="list-style-type: none"> • CONCEPTUALES: Se desarrollara clases prácticas, teóricas, además realizara preguntas correspondientes por el personal docente mediante disertaciones orales promoviendo la dinámica del grupo y el apoyo de material audio-visual pertinente. Se entregaran materiales didácticas escritos de acuerdo a la necesidad y a la extensión del tema.
	<ul style="list-style-type: none"> • PROCEDIMENTALES: Se desarrollarán a través de forma práctica, con una breve introducción teórica por parte del personal docente, donde se impartirán las pautas necesarias para que el alumno Proceda a investigar y elaborar platos.
	<ul style="list-style-type: none"> • ACTITUDINALES: serán impartidas mediante prácticas teórica, en los cuales se desarrollarán temas escogidas de acuerdo al syllabus. Se formaran grupos de alumnos orientados y segmentados en grupos para un mejor desenvolvimiento y sean evaluados por el profesor a cargo. Se desarrollara la búsqueda del conocimiento en fuente de información como libros de consulta, manuales actualizados y un trabajo final de investigación.

SYLLABUS DE COMPETENCIAS TÉCNICAS GENERALES

IV. ORGANIZACION DE ACTIVIDADES Y CONTENIDOS BASICOS:

SEM	ELEMENTOS DE CAPACITACION	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE
	<p>SESION 01: INTRODUCCION DEL CURSO:</p> <ul style="list-style-type: none"> Presentación del curso Contenido y programación del curso Entrega de la separata y demás programas Proceso de clase y programación de exámenes orales, escritos, exposición y entrega de trabajos de investigación. <p>IDENTIFICACION DEL CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION:</p> <ul style="list-style-type: none"> Acciones que se deberán identificar Prever en el desarrollo del desarrollo de la implementación Desarrollo del concepto del proyecto gastronómico Desarrollo de la carta menú, para el inicio de requerimiento de nuestro diseño Información de equipos a utilizar. Proveedores Equipamiento Apoyo de personal que apoyen en el proyecto. 	<p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Entrega de la separata Entrega de horarios y políticas dentro del instituto, normas de reglamento interno del instituto <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo sobre conceptos del curso. Presentación sobre casos de los temas tratados Complementación con videos y power point en proyector Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos. <p>TAREAS PREVIAS :</p>
	<p>SESION 02: IMPLEMENTACION Y ADECUACION EN EL AREA DE TRABAJO:</p> <ul style="list-style-type: none"> Reconocimiento de las 7 áreas básicas para el desarrollo de nuestro concepto. Equipamiento y distribución Área de cocina Área de bar Área de recepción Área de caja Área de almacén Área de limpieza etc 	<p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Entrega de la separata Entrega de horarios y políticas dentro del instituto, normas de reglamento interno del instituto <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo sobre conceptos del curso. Presentación sobre casos de los temas tratados Complementación con videos y power point en proyector Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos. <p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase.</p>
	<p>SESION 03: EL RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN Y CAPACITACION DEL PERSONAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> El personal calificado El personal en nuestra área de trabajo Personal idóneo Retroalimentación del personal Desarrollo de nuestro personal 	<p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo sobre conceptos del curso. Presentación sobre casos de los temas tratados Complementación con videos y power point en proyector. Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos. <p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase.</p>
	<p>SESION 04: IMPLEMENTACION DE SISTEMA INFORMATICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Equipos informáticos Cartas digitales Comandas digitales 	<p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo sobre conceptos del curso. Presentación sobre casos de los temas tratados

SYLLABUS DE COMPETENCIAS TÉCNICAS GENERALES

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Paneles internos ▪ Proveedores ▪ Equipos informáticos ▪ Equipamiento modernos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Complementación con videos y power point en proyector ▪ Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos.
	<p>SESION 05:</p> <p>LAS PRUEBAS Y ENSAYOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El desarrollo de nuestro menú carta ▪ La buena marcha ▪ La estandarización de recetas ▪ El buen manejo de un restaurante ▪ El buen manejo de un bar ▪ El manejo de comida rápida ▪ La buena funcion y sistema 	<p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase.</p> <p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo sobre conceptos del curso. ▪ Presentación sobre casos de los temas tratados ▪ Complementación con videos y power point en proyector ▪ Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos.
	<p>SESION 06:</p> <p>PROCESO DE SISTEMA DE OPERACIÓN E IMPLANTACION:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El proceso e implantación de transformación ▪ Las cadenas cliente interno ▪ Efectos positivos del enfoque a procesos (calidad de productos) ▪ La muda de defectos y retrabajos ▪ Sistema de operación de un restaurante – la buena marchas ▪ Problemas e implementación durante el procesos ▪ Casos: practicos de implementación de un restaurante. 	<p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase.</p> <p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Organización de grupos de trabajo. ▪ Desarrollo de cortes. ▪ Mise en place ▪ Recomendación por parte del docente en la presentación de cortes por los alumnos. ▪ Previo desarrollo de conceptos y aplicación del mise en place <p>Complementación de conceptos y trabajos de investigación.</p>
	<p>SESION 07:</p> <p>IMPLEMENTACION EN EL NEGOCIO GASTRONOMICO: JUGUERIA.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Perfil del negocio ▪ Actividades claves de juguería ▪ Propuesta de valor ▪ La relación con el cliente ▪ Segmento de clientes ▪ Las ventas ▪ La carta de una juguería ▪ Complemento ▪ Know how ▪ Diferencia y originalidad 	<p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase.</p> <p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega de la separata ▪ Entrega de horarios y políticas dentro del instituto, normas de reglamento interno del instituto <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo sobre conceptos del curso. ▪ Presentación sobre casos de los temas tratados ▪ Complementación con videos y power point en proyector ▪ Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos.
	<p>SESION 08:</p> <p>IMPLEMENTACION EN EL NEGOCIO GASTRONOMICO: ANTICUCHERIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Perfil del negocio ▪ Actividades claves de anticuchera ▪ Propuesta de valor ▪ La relación con el cliente ▪ Segmento de clientes ▪ Las ventas 	<p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase.</p> <p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo sobre conceptos del curso. ▪ Presentación sobre casos de los temas tratados ▪ Complementación con videos y power point en proyector ▪ Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos.

SYLLABUS DE COMPETENCIAS TÉCNICAS GENERALES

<ul style="list-style-type: none"> ▪ La carta de una anticuchería ▪ Complemento ▪ Know how ▪ Diferencia y originalidad 	<p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase.</p>
<p>SESION 09:</p> <p>IMPLEMENTACION EN EL NEGOCIO GASTRONOMICO: CEVICHERIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Perfil del negocio ▪ Actividades claves de cevichería ▪ Propuesta de valor ▪ La relación con el cliente ▪ Segmento de clientes ▪ Las ventas ▪ La carta de una cevichería ▪ Complemento ▪ Know how ▪ Diferencia y originalidad 	<p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo sobre conceptos del curso. ▪ Presentación sobre casos de los temas tratados ▪ Complementación con videos y power point en proyector ▪ Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos. <p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase. Investigar los conceptos y temas indicadas por el docente</p>
<p>SESION 10:</p> <p>IMPLEMENTACION EN EL NEGOCIO GASTRONOMICO: EMPRESA DE CATERING</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Perfil del negocio ▪ Actividades claves de servicio de catering. ▪ Propuesta de valor ▪ La relación con el cliente ▪ Segmento de clientes ▪ Las ventas ▪ La carta de una juguería ▪ Complemento ▪ Know how ▪ Diferencia y originalidad 	<p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo sobre conceptos del curso. ▪ Presentación sobre casos de los temas tratados ▪ Complementación con videos y power point en proyector ▪ Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos. <p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase. Investigar los conceptos y temas indicadas por el docente</p>
<p>SESION 11:</p> <p>IMPLEMENTACION EN EL NEGOCIO GASTRONOMICO: PARRILLAS – CILINDRO – CAJA CHINA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Perfil del negocio ▪ Actividades claves de parrilla – cilindro y caja china ▪ Propuesta de valor ▪ La relación con el cliente ▪ Segmento de clientes ▪ Las ventas ▪ La carta de una parrillas, cilindro y caja china ▪ Complemento ▪ Know how ▪ Diferencia y originalidad 	<p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo sobre conceptos del curso. ▪ Presentación sobre casos de los temas tratados ▪ Complementación con videos y power point en proyector ▪ Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos. <p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase.</p>
<p>SESION 12:</p> <p>IMPLEMENTACION EN EL NEGOCIO GASTRONOMICO: RESTAURANTE MENU.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Perfil del negocio ▪ Actividades claves de restaurante menú ▪ Propuesta de valor ▪ La relación con el cliente ▪ Segmento de clientes ▪ Las ventas 	<p>CONTENIDO BASICOS: PREVIAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega de la separata <p>EN CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo sobre conceptos del curso. ▪ Presentación sobre casos de los temas tratados ▪ Complementación con videos y power point en proyector <p>Asimilación de la información, generando preguntas para ampliar los contenidos.</p>

SYLLABUS DE COMPETENCIAS TÉCNICAS GENERALES

<ul style="list-style-type: none"> ▪ La carta de un restaurante menú ▪ Complemento ▪ Know how ▪ Diferencia y originalidad 	<p>TAREAS PREVIAS : Estudiar sobre los contenidos de la siguiente clase. Investigar los conceptos y temas indicadas por el docente</p>
---	---

V. METODOLOGIA:

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje, se hará uso de la metodología activa. Los procedimientos didácticos a emplearse son los siguientes:

- Clases Teóricas: Con exposición por parte del profesor y la participación del alumno
- Práctica: Se irán resolviendo casos de estudio empresarial y/o prácticas dirigidas, según el tema teórico tratado.
- Asesoría: Se asesorará la resolución apropiada de los casos de estudio empresarial y/o prácticas dirigidas.
- La Comunicación entre Docente y estudiante en la modalidad virtual sera: SINCRONA y ASINCRONA.

Para la primera se utilizara las sgtes herramientas digitales:

- a)Plataforma Google Classroom
- b)Correo Electronico Corporativo
- c)Mensajes via gupos Whatsapp de U.D
- d)Formulacion en linea mediante el aplicativo Google Forms.

VI. EVALUACIÓN

Requisitos de aprobación:

- La escala de calificación es vigesimal y el calificativo mínimo es de Trece (13). En todos los casos la fracción 0.5 o más se considera como una unidad a favor del estudiantes.
- El estudiante que en la evaluación de una o más Capacidades Terminales programadas en la Unidad Didáctica (Asignatura), obtenga nota desaprobatoria entre Diez (10) y Doce (12), tiene derecho a participar en el proceso de recuperación antes de la culminación de la Unidad Didáctica.
- El estudiante que después de realizado el proceso de recuperación dentro de las 18 semanas obtuviera nota menor a Trece (13) desapruaba la misma, por tanto repite la unidad didáctica.
- El estudiante que acumulara inasistencias, injustificadas en número igual o mayor al 30% del total de horas programadas en la Unidad Didáctica será desaprobado en forma automática con nota cero (00).

Obtención del promedio:

$$PRM UD = \frac{CE1 + CE2 + \dots + CEn}{n.}$$

CE = Criterio de Evaluación
CT = Capacidad Terminal
UD = Unidad Didáctica

VII. RECURSOS BIBLIOGRAFICOS/INTERNET

<p>7.1 Bibliografía:</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño y gestión de cocina – Eduardo montes 2. Equipamiento y diseño de cocinas (Le Cordón Blue)

Carabayllo, Agosto del 2017