



## PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: DIRECCIÓN Y PRODUCCIÓN EN COCINA**

**Código: HOT332\_3**

**NIVEL: 3**

### CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

#### UNIDAD DE COMPETENCIA "UC1063\_3: Diseñar ofertas gastronómicas"

#### LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la "UC1063\_3: Diseñar ofertas gastronómicas".

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:



### INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

<b>APP1:</b> Concretar todo tipo de ofertas gastronómicas, de modo que resulten atractivas, equilibradas y adecuadas para todo tipo de consumidores.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1: Definir todo tipo de ofertas gastronómicas en términos de menús, cartas o análogos, de modo que resulten atractivas, equilibradas y adecuadas para todo tipo de consumidores y teniendo en cuenta: <ul style="list-style-type: none"><li>- Las necesidades, gustos, culturas y creencias de los clientes potenciales.</li><li>- Las posibilidades de suministro de las materias primas.</li><li>- Los medios físicos, humanos y económicos.</li><li>- El tipo de servicio que se va a realizar.</li><li>- Un buen equilibrio, tanto en la variedad como en el orden y los costes.</li><li>- El valor nutritivo de los alimentos.</li><li>- Equilibrio de los principios inmediatos, en los tres platos.</li><li>- Combinación variada de texturas.</li><li>- Color, armonías y sabor.</li><li>- La estacionalidad de los productos.</li><li>- El tipo de local y su ubicación.</li><li>- Las normas de dietética y nutrición, propiciando la creación de hábitos saludables,</li><li>- La rotación de artículos o productos de temporada.</li></ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.2: Establecer el sistema de rotación de las ofertas gastronómicas, permitiendo cambiarlas según la evolución de los hábitos y gustos de la clientela.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.3: Verificar la formalización de la presentación impresa de las ofertas gastronómicas, comprobando que se ha tenido en cuenta la categoría del establecimiento, los objetivos económicos e imagen corporativa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



<b>APP1: Concretar todo tipo de ofertas gastronómicas, de modo que resulten atractivas, equilibradas y adecuadas para todo tipo de consumidores.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.4: Evaluar las ventas de los productos culinarios, analizando las posibles desviaciones para la elaboración de un plan de acción para corregirlas adaptándolas a las expectativas y oportunidades del mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.5: Diseñar el sistema de información de las ventas y de la evolución del mercado respecto a determinados grupos de consumidores, permitiendo evaluar en todo momento: <ul style="list-style-type: none"><li>- Los precios.</li><li>- Los productos culinarios vendidos.</li><li>- El grado de satisfacción de los clientes.</li><li>- La cifra de ventas.</li><li>- La frecuencia en la demanda de cada plato.</li><li>- Las oportunidades del mercado y el desarrollo de nuevos productos culinarios para dar respuesta a la demanda potencial.</li></ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<b>APP2: Fijar los precios de la oferta gastronómica diseñada, calculando los márgenes a partir de los costes de producción culinaria.</b>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.1: Fijar los precios estándares y los precios de coste de cada uno de los productos culinarios que componen la oferta gastronómica del establecimiento de hostelería, calculando los márgenes a partir de los costes de producción culinaria para que se cumplan los objetivos económicos del establecimiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.2: Determinar el precio de venta de los productos gastronómicos, teniendo en cuenta: <ul style="list-style-type: none"><li>- La política de precios del establecimiento.</li><li>- El precio medio pedido y el precio medio ofrecido.</li><li>- Los costes de materia prima.</li><li>- Las oscilaciones del mercado.</li><li>- Los gastos generales.</li></ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.3: Establecer un sistema de control diario de costes de producción culinaria para conocer, con un mínimo de error, si los costes reales se ajustan a los costes teóricos, posibilitando tomar medidas correctoras en los precios de venta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>