**Taller de ventas de harina**

****

Cómo ofrecer adecuadamente las distintas calidades de harinas según la necesidad del cliente y cómo anticiparse para evitar posibles reclamos

 **(Para Gerentes de Ventas, Jefes de Equipo y Corredores en general)**

***El Trigo:***

 *Orígenes, tipos de trigos, su producción y distribución en el mundo. Composición del Grano. Su importancia como alimento Humano.*

***Código Alimentario Argentino:***

 *Trigos y Harinas*

***Conceptos Básicos de Molinería:***

*Proceso de Limpieza y Acondicionado del Grano. Proceso de molienda. Método de Reducción Gradual. Maquinas principales e imprescindibles. Maquinas o elementos auxiliares. Elementos de transporte*

***Parámetros de Calidad:***

*Análisis Fisicoquímicos. Análisis Reológicos. Equipos de Laboratorio. Interpretación de Resultados*

***Conceptos Básicos de Panificación:***

*Ingredientes. Levaduras. Amasado. Fermentación. Cocción. Reglas Básicas*

***Sistemas de Elaboración de Pan Francés:***

 *Sistema Tablas. Sistema Semidirecto. Sistema Directo. Panificación Experimental*

***El Pan:***

*Aspectos. Presentación. Defectos y causas que los provocan*

***Mercado actual y nuevas tendencias en el mercado de la harina, precios – oferta y demanda***

***Formación de equipos de ventas****:*

 *Atributos de una buena venta, ventajas del método (Win - Win) ganar, ganar. Cualidades de un buen vendedor.*

***Fecha: 11/10 de 9 a 18hs en la Facultad de Ciencias Agrarias de La Plata (Calle 60 y 119 – La Plata), Buenos Aires***

***Costo: $7150 con materiales y almuerzos***