



Diplomado Online en Postres en Vaso para Eventos y Negocio

Duración: 3 meses (12 semanas)

Modalidad: En línea

Sesiones por semana: 2 (1 teórica + 1 práctica)

Duración por sesión: 1.5 horas

TEMARIO

1. FUNDAMENTOS DE LOS POSTRES EN VASO
2. BASES Y CREMAS PARA POSTRES
3. POSTRES FRUTALES Y DE CHOCOLATE
4. POSTRES FRÍOS Y DECORACIÓN
5. PRODUCCIÓN Y RENTABILIDAD
6. EMPAQUE, MARCA Y COMERCIALIZACIÓN

Módulo 1. Fundamentos de los postres en vaso

Semana 1

Teórica:

- Concepto y tipos de presentaciones
- Higiene y manejo de alimentos

Práctica:

- Gelatina en vaso básica
- Gelatina de capas

Semana 2

Teórica:

- Ingredientes básicos
- Tipos de texturas (cremoso, firme, esponjoso)

Práctica:

- Gelatina cremosa
- Gelatina mosaico

Módulo 2. Bases y cremas para postres

Semana 3

Teórica:

- Bases de galleta y bizcocho
- Técnicas de humedecido

Práctica:

- Carlota de limón en vaso
- Postre de galleta

Semana 4

Teórica:

- Tipos de cremas
- Uso de lácteos

Práctica:

- Cheesecake en vaso (sin horno)
- Crema de queso

Módulo 3. Postres frutales y chocolate

Semana 5

Teórica:

- Uso de frutas en postres
- Conservación

Práctica:

- Postre de frutas con crema
- Duraznos con crema

Semana 6

Teórica:

- Uso del chocolate
- Técnicas básicas

Práctica:

- Mousse de chocolate
- Postre tres leches en vaso

Módulo 4. Postres fríos y decoración

Semana 7

Teórica:

- Postres sin horno
- Estabilidad de texturas

Práctica:

- Pay frío en vaso
- Postre tipo tiramisú

Semana 8

Teórica:

- Técnicas de decoración
- Uso de toppings

Práctica:

- Decoración profesional
- Combinaciones de sabores

Módulo 5. Producción y rentabilidad

Semana 9

Teórica:

- Producción en volumen
- Organización

Práctica:

- Elaboración de lote de postres
- Montaje tipo evento

Semana 10

Teórica:

- Costeo
- Fijación de precios

Práctica:

- Cálculo de costos
- Simulación de venta

Módulo 6. Empaque, marca y comercialización

Semana 11

Teórica:

- Empaque
- Venta en redes sociales

Práctica:

- Diseño de menú
- Armado de combos

Semana 12

Teórica:

- Marca
- Estrategias de venta

Práctica:

- Elaboración de línea de postres
- Presentación de marca
- Simulación de evento