

UF1650 OPERACIONES DE MANEJO DE NAIPES, FICHAS Y EFECTIVO EN LAS MESAS DE JUEGO DE CASINOS (ONLINE)



180,00 € - 250,00 €

Este curso se ajusta al itinerario formativo de la Unidad Formativa UF1650 Operaciones de Manejo de Naipes, Fichas y Efectivo en las Mesas de Juego de Casinos del Módulo Formativo MF1769_2 Operaciones complementarias a la conducción de juegos de mesa en casinos, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal que permita al alumnado adquirir las competencias profesionales para realizar operaciones de manejo de naipes, fichas y efectivo en las mesas de juego de casinos.

Categorías: [Hostelería y Turismo](#) |

INFORMACIÓN

Duración

80 h

Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD FORMATIVA 1. OPERACIONES DE MANEJO DE NAIPES, FICHAS Y EFECTIVO EN LAS MESAS DE JUEGO EN CASINOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEPARTAMENTAL Y FUNCIONAL EN CASINOS

1. Caracterización y diferentes modelos de organización de casinos
2. - Dirección
3. - Subdirección
4. - Recepción
5. - Cajas
6. - Profesionales del Juego
7. Estructuración y relaciones departamentales de los casinos
8. - Departamento de admisión
9. - Departamento de Caja
10. - Departamento de Seguridad
11. - Departamento de Juego
12. Circuitos de información y documentos internos que se generan en el ámbito de las mesas de juego de los casinos.
13. - Documentos de registro de cambios con caja.
14. - Documentos de control de mesas
15. Competencias básicas de los profesionales de sala de casinos:
16. - Crupier:
17. * Distribución del juego

18. * Desarrollo de la partida
19. * Retirada de apuestas perdedoras
20. * Pago de apuestas ganadoras
21. - Jefe de mesa:
22. * Supervisión del perfecto desarrollo de las partidas
23. * Supervisión del trabajo del crupier
24. - Jefe de sala:
25. * Distribución a los crupieres y jefes de mesa en sus respectivos puestos de trabajo.
26. * Control de incidencias
27. * Información a la dirección de los resultados de las mesas de juego.
28. Terminología de juegos de azar.
29. Normativas sobre autorización y clasificación de establecimientos de juegos de azar
30. - Ley de Juego
31. - Reglamento de Juego

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MANEJO DE NAIPES EN LAS OPERACIONES AUXILIARES DE LOS JUEGOS DE CASINOS

1. Técnicas de barajado.
2. - Barajado manual
3. - Barajado automático
4. Técnicas de reparto
5. - Reparto manual
6. - Reparto con sabot
7. - Reparto con barajador automático
8. Utilización del barajador automático
9. Utilización del sabot
10. Normativa vigente relacionada con la exposición, volteo, mezclado, barajado y corte de barajas de naipes
11. - Ley de Juego
12. - Reglamento de Juego
13. Factores de riesgo físico en el manejo de naipes
14. - Factores posturales
15. - Movimientos repetitivos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MANEJO DE FICHAS Y EFECTIVO EN LAS OPERACIONES AUXILIARES

1. Características de las distintas fichas:
 2. - Fichas de valor
 3. * Fichas americanas
 4. * Fichas francesas
 5. * Valores más habituales
 6. - Fichas de color
 7. Técnicas de manejo de fichas
 8. - Chipeo
 9. - Tabulación
10. - Cortes:
 11. * Cortes aéreos
 12. * Cortes de empuje
 13. Afeitado de fichas
 14. Empuje de fichas
 15. Extensión de fichas
 16. Lanzamiento de fichas
17. Técnicas de manejo de billetes:
 18. - Técnicas de exposición de billetes
 19. - Recogida y almacenamiento
20. Aplicación de tablas de conversión y reglas en las operaciones auxiliares de los juegos
 21. - Tablas de conversión de los principales valores de fichas de valor
 22. - Tablas de conversión de dinero a los principales valores de fichas
 23. - Reglas nemotécnicas aplicadas al aprendizaje de las tablas de conversión
24. Factores de riesgo físico en el manejo de fichas y efectivo y por la presencia de clientes conflictivos
25. - Factores posturales
26. - Movimientos repetitivos