



Curso Superior de Agente de Viajes + Savia Amadeus Vista

+ Información Gratis

Titulación acreditada por la Comisión Internacional de Formación de la UNESCO

Curso Superior de Agente de Viajes + Savia Amadeus Vista

Duración: 300 horas

Precio: 220 € *

Modalidad: A distancia

* Materiales didácticos, titulación oficial y gastos de envío incluidos.

Descripción

Formación superior para gestionar agencias de viajes, incluyendo técnicas de venta de paquetes vacacionales hasta la utilización del software Savia Amadeus para la reserva de billetes y la calidad prestada en los servicios, a nivel profesional.



+ Información Gratis

www.euroinnova.es

Información y matrículas: 958 050 200



Fax: 958 050 244

A quién va dirigido

Está dirigido a profesionales que desarrollan su actividad en agencias de viajes, mayoristas, aeropuertos, etc. En general, a cualquier persona que quiera formarse y trabajar en el sector turístico.

Objetivos

El objetivo general del curso es el conocimiento en profundidad de las tareas y funciones que ejerce un Profesional de las Agencias de Viajes.

- Estudiar los diferentes tipos de agencias de viajes que hay en el mercado de la oferta turística global.
- Analizar y explicar la estructura organizativa y funcional de una agencia de viajes.
- Conocer los diferentes métodos de reserva de medios de transporte.
- Conocer los diferentes métodos de reserva de los servicios de alojamiento.
- Analizar las diferentes técnicas de venta y la calidad en el servicio.

Para que te prepara

Formar en todas las funciones que un profesional de las Agencias de Viajes ejerce, desde la planificación y producción de viajes al asesoramiento y venta de servicios turísticos, pasando por la tramitación y reserva de vuelos, paquetes turísticos, hoteles, reserva de coches, billetes de avión, barco, tren, etc., Todo ello manejando a nivel profesional el principal software de distribución mundial de reservas de viajes: Savia Amadeus.

Salidas laborales

Agencias de viajes, Centrales de reservas, Empresas

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).



Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en ir leyendo el manual teórico así como ir visionando las distintas lecciones que presenta el CDROM Multimedia, a la vez que se responden las distintas cuestiones y ejercicios que se incluyen dentro del cuaderno de evaluación.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, dicho cuaderno de evaluación. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% de total de las respuestas).

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Técnico Superior en Gestión de Agencias de Viajes - vol. 1'
- Manual teórico 'Técnico Superior en Gestión de Agencias de Viajes - vol. 2'
- Cuaderno de ejercicios
- Manual teórico 'Savia Amadeus Vista'
- Cuaderno de ejercicios
- CDROM 'Curso Multimedia Savia Amadeus Vista'



Profesorado y servicio de tutorías

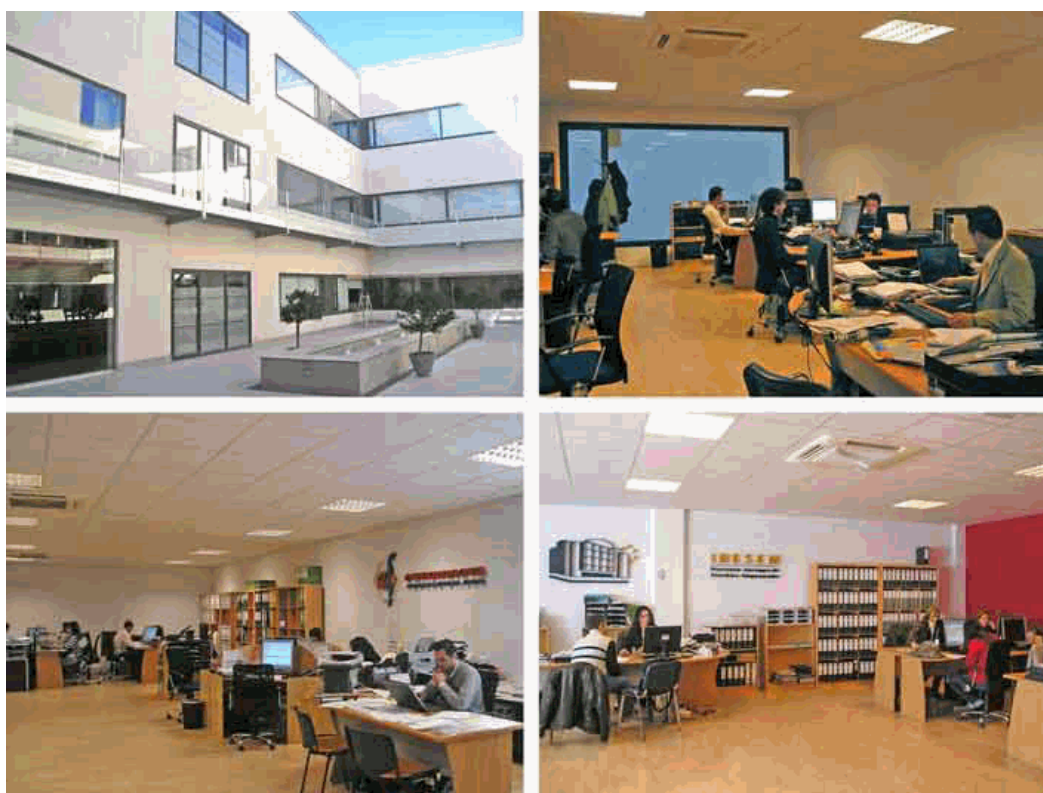
Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido:

- **Master a distancia y online:** El plazo de finalización será de 12 meses a contar desde la fecha de recepción de las materiales del curso.

- **Curso a distancia y online:** El plazo de finalización será de 6 meses a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso.

En ambos casos, si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Programa formativo

PARTE 1. GESTIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES

TEMA 1. INTRODUCCIÓN AL TURISMO: CONCEPTO, TIPOS Y LEGISLACIÓN GENERAL

Introducción

El concepto de turismo

Análisis de la composición del producto turístico en España

Principales destinos turísticos españoles y sus características

Destinos turísticos internacionales

Legislación General del Sector Turístico

TEMA 2. EL MERCADO TURÍSTICO Y LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

Producto y características del producto

La oferta y la demanda del turismo en España

La distribución turística

Las centrales de reservas

Los sistemas globales de distribución

Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional

Las motivaciones turísticas

La distribución del turismo en Internet

TEMA 3. LAS AGENCIAS DE VIAJES

Concepto y funciones

Tipos de Agencias de Viajes (AAVV)

Evolución de las agencias de viajes en España

TEMA 4. ORGANIZACIÓN INTERNA DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

Introducción a la organización

La organización interna de una empresa

El organigrama de una agencia de viajes

La organización departamental de una agencia de viajes

Los niveles de responsabilidad y gestión

TEMA 5. MARCO NORMATIVO DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

Legislación sectorial: Agencias de Viajes

Las agencias de viajes: Servicios Turísticos de Intermediación

Los contratos turísticos

Régimen jurídico del empresario turístico

Los usuarios del servicio turístico o Turistas

Derechos de los consumidores en los viajes Combinados

La sanción administrativa turística

TEMA 6. LA INTERMEDIACIÓN EN LA RESERVA Y VENTA DE ALOJAMIENTOS

El mundo de la hostelería

Modalidades de alojamientos

Relaciones entre Agencias de Viajes y empresas de alojamiento

Fuentes informativas de la venta de alojamiento

Las reservas directas e indirectas

Las tarifas y sus condiciones de aplicación

Las cadenas hoteleras y las centrales de reserva

Algunos problemas en relación con los hoteles

TEMA 7. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE POR CARRETERA

+ Información Gratis

Introducción

Transporte regular por carretera

Transporte discrecional

Alquiler de automóviles

TEMA 8. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE AÉREO

Introducción

Principales organismos y convenios que regulan el tráfico aéreo

Tarifas aéreas

Relaciones entre compañías aéreas regulares y Agencias de Viajes

Documentos de tráfico aéreo

Transporte aéreo especial

TEMA 9. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE FERROVIARIO

Introducción

Oferta ferroviaria nacional

Oferta ferroviaria europea

Guías y horarios

Tarifas ferroviarias

Relaciones entre RENFE y las Agencias de Viajes

El billete de tren

TEMA 10. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE ACUÁTICO

Introducción

Servicios acuáticos de las Agencias de Viajes Españolas

Guías y horarios

Tarifas marítimas nacionales

Comercialización y venta de los servicios acuáticos

Los billetes de pasaje de línea regular.

TEMA 11. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE SERVICIOS TURÍSTICOS COMPLEMENTARIOS Y VIAJES PROFESIONALES

Seguro de viajes o turístico

Guías y animadores turísticos

Otras actividades

Los viajes profesionales

TEMA 12. TÉCNICAS DE VENTA Y MARKETING EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

Definición

Utilidades del marketing para la Agencia de Viajes

Proceso de marketing y marketing management

Mercadotecnia y actividad turística

Planeación estratégica de Agencias de Viajes

El Plan de Marketing: Definición y ventajas

Características del plan de marketing

El Plan de promoción de ventas en las Agencias de Viajes

TEMA 13. CALIDAD EN EL SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

Introducción. La calidad del Servicio y Atención al Cliente

El Cliente

PARTE 2. SAVIA AMADEUS VISTA

MODULO I. TEORÍA

TEMA 1. INTRODUCCIÓN E INFORMACIÓN

Bienvenido a Amadeus Selling Platform

Objetivos

+ Información Gratis

Accediendo a Amadeus Selling Platform

TEMA 2. SISTEMA DE INFORMACIÓN DE AMADEUS (AIS) Y PÁGINAS DE AYUDA

Búsqueda de Información en AIS

Páginas de Ayuda

TEMA 3. AÉREO

Despliegue de disponibilidad y reserva de vuelo

Despliegue de programación, horarios y reserva de vuelo

TEMA 4. CREACIÓN DE PNR

Creación de PNR

Recuperar un PNR

TEMA 5. MODIFICACIÓN DE PNR

Introducción

Modificar un elemento

Modificación de vuelo clase y/o fecha

Cancelar un segmento / elemento

Cancelar itinerario

Cambiar de código de aviso a código de status

Dividir PNR (split PNR)

Solicitar un PNR reservado fuera del sistema Amadeus

Ver historia de un PNR

TEMA 6. COLAS

Conteo de Colas

Comenzar las Colas

Planificador de colas

Crear mensajes para encolar

TEMA 7. TARIFAS

Introducción

Cotizar un par de ciudades (FQD)

Cotización informativa (FQP)

Cotizar PNR (FXP)

Value Pricer (FXC)

TST- Tarifa Almacenada

TEMA 8. PÁGINA DE COMANDOS

Descripción

La Barra de Herramientas

Usando la pantalla

Otras Características

TEMA 9. HOTELES

Introducción

Realizar una reserva de hotel

Solicitar una pantalla de disponibilidad sobre un segmento del PNR

Imprimir información del hotel

TEMA 10. COCHES

Solicitud de disponibilidad y reserva de varias compañías de coches

Solicitud de disponibilidad y reserva de una sola compañía de coches

Ver las condiciones de una tarifa: suplementos, impuestos, coberturas...

Ver página de información (AIS) de una compañía específica

Reserva Directa

Condiciones de alquiler de coche

Listado de compañías de alquiler de coche

TEMA 11. SEGUROS

Introducción

Visualizar lista de proveedores

Ver una lista de productos de un proveedor

Reservar seguros de viaje

TEMA 12. PERFILES

Introducción a los perfiles de Amadeus

Crear un perfil de pasajero

Crear un perfil de compañía

Crear un perfil de agencia

Abrir un perfil de pasajero

Abrir un perfil de compañía

Abrir un perfil de agencia

Agregar información de un PNR a un perfil

Transferir información de un perfil a un PNR

TEMA 13. TRAVEL CHOICE

Introducción

Solicitar una pantalla de disponibilidad aérea con Travel Choice

Solicitar disponibilidad de Hoteles con Travel Choice

Solicitar disponibilidad de Coches con Travel Choice

¿Qué es un Perfil de Organización?

¿Qué es una pantalla de Reserva Fusionada?

TEMA 14. SMART KEYS

Descripción

Creación de Smart Keys

Eliminar teclas rápidas

Listados de Smart Keys

Editar y modificar las Smart Keys

Duplicar una Smart Key ya creada

Impresión de Smart Keys

Ejecución de las teclas rápidas

Mensajes de error

MODULO II. CURSO MULTIMEDIA SAVIA AMADEUS VISTA

TEMA 1. ELEMENTOS Y PROCESOS DE UNA RESERVA.

Introducción

TEMA 2. NAVEGACIÓN POR MÓDULOS.

Inicio de Selling Platform

TEMA 3. BÚSQUEDA DE TARIFAS. CLASE DE RESERVA.

Búsqueda de tarifas. Clase de reserva.

TEMA 4. RESERVA DE VUELOS. ELEMENTOS MÍNIMOS DE LA RESERVA.

Módulo aéreo

Módulo PNR

TEMA 5. RECUPERACIÓN DE RESERVAS. MODIFICACIÓN. CANCELACIÓN.

Recuperación de reservas. Modificación. Cancelación.

TEMA 6. ELEMENTOS OPCIONALES DE LA RESERVA.

Elementos auxiliares.

Elementos MCO / MPD.

Comidas a bordo

Asistencia (MAAS)

Servicios Extra: PETC
Servicios Extra: DOCS
Otros Servicios: OS
Observaciones
Seguridad

TEMA 7. OTRAS OPCIONES DE AMADEUS

All Fares
Vuelos en conexión
Descuentos de Residentes.
Reserva de asientos
Acceso directo
Niños y Bebés
Sistemas de Cola
Segmentos pasivos