



INESEM
Instituto Europeo de
Estudios Empresariales

Técnico Superior en Gestión de Agencias de Viajes

+ Información Gratis

Titulación Oficial avalada por la Administración Pública

Técnico Superior en Gestión de Agencias de Viajes de Viajes

Duración: 240 horas

Precio: 0 € *

Modalidad: A distancia

* 100 % bonificable para trabajadores.

Descripción

Curso superior para la gestión de agencias de viajes, conociendo desde la organización de una agencia de viajes hasta las distintas técnicas de venta de paquetes vacacionales y calidad prestada en los servicios.



A quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

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.

Como objetivos específicos señalamos:

- 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

El curso formará al alumnado 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.

Salidas laborales

Agencias de viajes, Centrales de reservas, Empresas relacionadas con el sector turístico.

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial 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 (Instituto Europeo de Estudios Empresariales, Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo y Fondo Social Europeo).



Forma de subvención

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

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 donde 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 leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones que se adjuntan al final de cada bloque temático.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el "Cuaderno de Ejercicios" que se adjunta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% del 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



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 con rapidez.

- **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 de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

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.

Campus virtual online

Especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de INESEM ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

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

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

Introducción

Transporte regular por carretera

Transporte discrecional

Alquiler de automóviles

TEMA 8. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE AÉREO

+ Información Gratis

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