



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Técnico Profesional en Gestión de Agencias de Viajes (Online)

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Técnico Profesional en Gestión de Agencias de Viajes (Online)

duración total: 240 horas

horas teleformación: 120 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este curso de Técnico Profesional en Gestión de Agencias de Viajes (Online) le ofrece una formación 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 qué te prepara

El curso de Técnico Profesional en Gestión de Agencias de Viajes (Online) le 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/máster, 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).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

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

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Gestión de Agencias de Viajes Vol. 1'
- Manual teórico 'Gestión de Agencias de Viajes Vol. 2'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. 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.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



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.

campus virtual online

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

comunidad

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.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

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

- 1.Introducción
- 2.El concepto de turismo
- 3.Análisis de la composición del producto turístico en España
- 4.Principales destinos turísticos españoles y sus características
- 5.Destinos turísticos internacionales
- 6.Legislación General del Sector Turístico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MERCADO TURÍSTICO Y LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

- 1.Producto y características del producto.
- 2.La oferta y la demanda del turismo en España.
- 3.La distribución turística.
- 4.Las centrales de reservas.
- 5.Los sistemas globales de distribución.
- 6.Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional.
- 7.Las motivaciones turísticas.
- 8.La distribución del turismo en Internet.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS AGENCIAS DE VIAJES

- 1.Concepto y funciones
- 2.Tipos de Agencias de Viajes (AAVV)
- 3.Evolución de las agencias de viajes en España

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN INTERNA DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

- 1.Introducción a la organización
- 2.La organización interna de una empresa
- 3.El organigrama de una agencia de viajes
- 4.La organización departamental de una agencia de viajes
- 5.Los niveles de responsabilidad y gestión

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARCO NORMATIVO DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

- 1.Legislación sectorial: Agencias de Viajes
- 2.Las agencias de viajes: Servicios Turísticos de Intermediación
- 3.Los contratos turísticos
- 4.Régimen jurídico del empresario turístico
- 5.Los usuarios del servicio turístico o Turistas
- 6.Derechos de los consumidores en los viajes Combinados
- 7.La sanción administrativa turística

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA INTERMEDIACIÓN EN LA RESERVA Y VENTA DE ALOJAMIENTOS

- 1.El mundo de la hostelería.
- 2.Modalidades de alojamientos.
- 3.Relaciones entre Agencias de Viajes y empresas de alojamiento.
- 4.Fuentes informativas de la venta de alojamiento.
- 5.Las reservas directas e indirectas.
- 6.Las tarifas y sus condiciones de aplicación.
- 7.Las cadenas hoteleras y las centrales de reserva.
- 8.Algunos problemas en la relación con los hoteles.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE POR CARRETERA

- 1.Introducción.
- 2.Transporte regular por carretera.
- 3.Transporte discrecional.
- 4.Alquiler de automóviles.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE AÉREO

+ Información Gratis

- 1.Introducción.
- 2.Principales organismos y convenios que regulan el tráfico aéreo.
- 3.Tarifas aéreas.
- 4.Relaciones entre compañías aéreas regulares y Agencias de Viajes.
- 5.Documentos de tráfico aéreo.
- 6.Transporte aéreo especial.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DEL TRANSPORTE FERROVIARIO

- 1.Introducción.
- 2.Oferta ferroviaria nacional.
- 3.Oferta ferroviaria europea.
- 4.Guías y horarios.
- 5.Tarifas ferroviarias.
- 6.Relaciones entre RENFE y las Agencias de Viajes.
- 7.El billete de tren.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE ACUÁTICO

- 1.Introducción.
- 2.Servicios acuáticos de las Agencias de Viajes españolas.
- 3.Guías y horarios.
- 4.Tarifas marítimas nacionales.
- 5.Comercialización y venta de los servicios acuáticos.
- 6.Los billetes de pasaje de línea regular.

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

- 1.Seguro de viajes o turístico
- 2.Guías y animadores turísticos
- 3.Otras actividades
- 4.Los viajes profesionales

UNIDAD DIDÁCTICA 12. TÉCNICAS DE VENTA Y MARKETING EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

- 1.Definición
- 2.Utilidades del marketing para la Agencia de Viajes
- 3.Proceso de marketing y marketing management
- 4.Mercadotecnia y actividad turística
- 5.Planeación estratégica de Agencias de Viajes
- 6.El Plan de Marketing: Definición y ventajas
- 7.Características del plan de marketing
- 8.El Plan de promoción de ventas en las Agencias de Viajes

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

- 1.Introducción. La calidad del Servicio y Atención al Cliente
- 2.El Cliente