Código: 04628
Curso: Curso superior de Gestión de Agencias de Viajes
Modalidad: DISTANCIA
Duración: 80h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

A través de estos materiales didácticos el/la alumno/a podrá adquirir las competencias profesionales requeridas para desempeñar la gestión de agencias de viajes desde el nuevo contexto surgido con la aparición de Internet; conociendo desde la organización de una agencia hasta las distintas técnicas de venta de paquetes vacacionales. Esto le permitirá tener un conocimiento en profundidad de todo el proceso, desde el transporte (acuático, aéreo o ferroviario) hasta el alojamiento en hostales, hoteles, etc. o las visitas organizadas.

Contenidos

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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 relación con los hoteles
TEMA 7. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE POR CARRETERA
1. Introducción
2. Transporte regular por carretera
3. Transporte discrecional
4. Alquiler de automóviles
TEMA 8. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE TRANSPORTE AÉREO
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
TEMA 9. LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE 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
TEMA 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.
TEMA 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
TEMA 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
TEMA 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