

CURSO GDS AMADEUS SELLING PLATFORM
Iniciación



en colaboración con

Inicio:	18 DE octubre de 2011
Finalización:	17 DE enero de 2012
Horario	Martes y jueves mañanas de 10 a 12 h.
Duración:	3 meses aprox. de teoría
Precio:	El coste del curso son 460 Euros, que deberán ser abonados en 3 plazos de 120 Euros más una matrícula de 100 Euros, que deberá entregarse en el momento de la inscripción.
Fecha límite de inscripción:	10 de octubre de 2011
Plazas:	12 (celebración condicionada a un mínimo de matrículas)
Requisitos:	No se requiere titulación específica

MATRICULA ON LINE	Enviar por e-mail el resguardo del pago de la matrícula y posteriormente proceder al envío mediante correo postal ó correo electrónico ó entregar en mano en nuestras oficinas, la siguiente documentación: 1 foto reciente tamaño carnet del participante, fotocopia del D.N.I., resguardo del ingreso y ficha de inscripción en el curso debidamente cubierta y firmada.
--------------------------	---

Destinatarios y objetivos:

El curso va dirigido a todas aquellas personas que deseen adquirir un conocimiento amplio de los conceptos y metodología de trabajo en el campo profesional de las Agencias de Viajes.

Las clases se imparten con ejercicios que permiten al alumno desarrollar la aplicación práctica de lo aprendido. Todo ello en un entorno que simula el real de trabajo, lo que contribuye a una mayor efectividad del proceso de aprendizaje. Unos conocimientos que serán la llave principal para el acceso directo a los puestos de trabajo que puedan surgir de los grandes Grupos de Agencias de Viaje. Otro aspecto importante ha sido el aumento de acuerdos especiales que Amadeus ha cerrado con distintos Centros de estudios Turísticos, entre los cuales se encuentra LOESTUR, para dotar a las Agencias de Viaje, de todo el país, de auténticos profesionales del turismo que salen de sus aulas.

Metodología:

El curso recoge todo el contenido necesario para la preparación profesional en el sector. El contenido de las clases se orienta a la práctica profesional e incluye simulaciones de situaciones reales en una agencia de viajes, realización de reservas aéreas, técnicas de venta, etc.

Programa:

Transacciones informativas
PNR, campos obligatorios y opcionales
Separación de pasajeros.
PNR's no homogéneos
Tarifas Aéreas
Tarifar un PNR
Campos obligatorios y opcionales del ticketing.

El curso incluye:

- * Seguro de accidentes
- * Todo el material necesario para la formación

Salidas profesionales:

Agente de mostrador de una agencia de viajes minorista, Agente de reservas de una agencia de viajes minorista, Agente de reservas en una agencia mayorista, agente de mostrador en una agencia de viajes mayorista , Agente de reservas en centrales de reservas, Agente de empresas , Agente cotización de grupos

Bolsa de trabajo:

Finalizada la formación en el Centro de Trabajo, el alumno pasa a formar parte de la Bolsa de Trabajo del Centro, a la que recurren frecuentemente importantes Agencias de Viajes Mayoristas y Minoristas.

Evaluación:

La asistencia a clase es obligatoria, no pudiendo faltar sin justificación a más de un 25% de las horas del módulo.

Para aprobar el curso será necesario entregar los trabajos personales marcados por cada profesor y superar las pruebas finales correspondientes en cada caso. Una vez superado el curso, se entregará diploma acreditativo homologado.

Al finalizar el curso, los asistentes serán capaces de:

- Efectuar las reservas correspondientes
- Calcular y cotizar tarifas aéreas de forma apropiada
- Rellenar formularios de viajes internacionales IATA
- Manejar sistemas electrónicos de reservas aéreas