



Los Estatutos de CEAV recogen entre sus fines "Desarrollar y potenciar la formación y/o la recualificación de personas ocupadas y desempleadas". Siguiendo este objetivo, para CEAV la Formación ha sido siempre uno de los pilares de trabajo, creyendo firmemente que las empresas españolas, en el medio y largo plazo, debe competir en talento y no en salarios bajos y para ello tenemos que potenciar la Formación Profesional de nuestros trabajadores, ya que la formación es un elemento

esencial para potenciar el empleo de calidad y por ende para la competitividad de nuestras empresas. Por ello, en el año 2012, la Comisión Negociadora del Convenio Colectivo del Sector de las Agencias de Viajes, ya estableció en el texto del mismo un sistema de Grupos profesionales, con 10 Niveles profesionales y un sistema de progresión profesional basado en la Experiencia, la Formación y la Evaluación del desempeño de su puesto de trabajo por parte de la dirección de la empresa.

Por ello, como viene a siendo habitual la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTFE), concedió a CEAV una subvención destinada a la ejecución de nuestro Plan de Formación, de ámbito estatal, dirigido, prioritariamente a personas ocupadas, con número de Expediente F140025AA. Este año, los cursos los está impartiendo la Consultora Adams, Entidad de reconocido prestigio. Las acciones formativas elegidas por CEAV son:

## AMADEUS PROGRAMA COMPLETO Tele formación 180 Horas

Este es el programa completo de cursos de Amadeus. A la conclusión del mismo y una vez superados los Ejercicios Globales de los distintos cursos que integran el programa, el alumno estará cualificado para realizar de forma autónoma en el entorno real de trabajo la gestión de reservas Amadeus de forma eficaz.

Ficha del programa

### Curso de Reservas Aéreas

- Clase 1: Acceso al Sistema
- Clase 2: Codificación de ciudades, compañías aéreas y países
- Clase 3: Consulta de vuelos
- Clase 4: Elementos obligatorios de la reserva
- Clase 5: Elementos opcionales de la reserva
- Clase 6: Recuperación de reservas
- Clase 7: Modificación de reservas
- Clase 8: Pasajeros frecuentes
- Clase 9: El sistema de Colas
- Clase 10: Ejercicio Global

### Curso de Reserva de Coches

- Clase 1: General
- Clase 2: Codificación de términos de coches
- Clase 3: Listado de oficinas de alquiler de coches
- Clase 4: Disponibilidad de coches.

- Clase 5: Condiciones de tarifas de coches
- Clase 6: Reserva de coches
- Clase 7: Bono de coches
- Clase 8: Ejercicio Global

### Curso de Reserva de Hoteles

- Clase 1: General
- Clase 2: Decodificación de cadenas hoteleras y de tarifas
- Clase 3: Listado de hoteles
- Clase 4: Disponibilidad de hoteles
- Clase 5: Características del hotel
- Clase 6: Condiciones de tarifas
- Clase 7: Reserva de hoteles
- Clase 8: Ejercicio Global

### Curso de Tarifas Aéreas

- Clase 1: Conceptos básicos en tarifas aéreas
- Clase 2: Consulta de Tarifas para dos puntos
- Clase 3: Consulta de la mejor tarifa
- Clase 4: Consulta de Tarifas para una ruta
- Clase 5: Ruta de una Tarifa
- Clase 6: Clases de Reserva
- Clase 7: Nota de la Tarifa
- Clase 8: Tarifas negociadas
- Clase 9: Cambio de moneda
- Clase 10: Cálculo de equipaje extra
- Clase 11: Ejercicio Global

### Curso de Emisión de Billetes

- Clase 1: Conceptos generales y elementos mínimos en la Emisión de

- Billetes
- Clase 2: Creación de una Tarifa Automática
- Clase 3: Selección de una tarifa desde una lista de tarifas
- Clase 4: Mejor tarifa con cambio de reserva
- Clase 5: Creación de una Tarifa Manual
- Clase 6: Elemento de Forma de pago
- Clase 7: Elemento de Comisión
- Clase 8: Elemento de Compañía emisora
- Clase 9: Emisión de Billetes
- Clase 10: Billetes: Cancelación. Revalidación. Remisión. Reembolso
- Clase 11: Reemisiones
- Clase 12: Reembolsos
- Clase 13: Ejercicio Global

### Objetivo del programa

El objetivo del Programa Completo Sistema Amadeus es conseguir un aprendizaje práctico en el manejo de las reservas Amadeus.

- En este sentido el alumno aprenderá a:
- Conectarse y desconectarse del Sistema Amadeus
  - Realizar una reserva completa aérea.
  - Realizar una reserva completa de vehículos
  - Realizar una reserva completa de hoteles.
  - Tarifar
  - Emitir billetes

## ADAMS Formación

### CURSOS ONLINE 100% GRATUITOS

#### Para Trabajadores de Agencias de Viajes de toda España

No tiene ningún coste para el trabajador ni para la empresa. Son cursos 100% subvencionados independientes del crédito de formación para la empresa.

- ▶ Amadeus (180h)
- ▶ E-Business (80h)
- ▶ Marketing online (50h)

### Datos de Contacto

#### ADAMS Formación

E-mail: [esthergarcia@adams.es](mailto:esthergarcia@adams.es)

Teléfono: 91 503 60 54

Dirección: C/ Ayala 130 - 28006 Madrid



Piensa en ti.  
Cuenta con nosotros.

[www.adams.es](http://www.adams.es) 902 333 543





**E-BUSINESS PARA AGENCIAS DE VIAJES**

Teleformación 80 horas

**Objetivo general**

Desarrollar una estrategia de negocio on-line en el sector de las agencias de viajes. Para ello, se han tomado en consideración determinadas variables que son necesarias para desarrollar una estrategia de negocio con éxito: el comportamiento del cliente, el proceso de venta, nuestros procedimientos internos de organización, el estudio de los competidores, así como detectar y evaluar las oportunidades que se nos pueden presentar.

**Objetivos específicos**

- Aplicar el entorno de internet en el sector turístico.
- Entender las oportunidades que internet nos abre, dentro de los contextos de empresa tradicional, empresa de nueva creación o empresa on-line.
- Revisar los modelos de gestión para valorar las inversiones en tecnología.

**Contenidos**

Indique y detalle ampliamente los contenidos teóricos y prácticos de la acción, así como la duración y la programación prevista para el desarrollo de los contenidos:

**UNIDAD DIDÁCTICA I**

La venta de viajes a través de internet

**UNIDAD DIDÁCTICA II**

Situación actual y futuro

**UNIDAD DIDÁCTICA III**

El negocio de las agencias de viaje online: claves de éxito y barreras más frecuentes.

**UNIDAD DIDÁCTICA IV**

Caso de éxitos de implantación del negocio online en otros sectores.

**UNIDAD DIDÁCTICA V**

Herramientas tecnológicas disponibles.

**UNIDAD DIDÁCTICA VI**

Comercialización online

**UNIDAD DIDÁCTICA VII**

Estrategias competitivas

**MARKETING ON-LINE DE DESTINOS TURÍSTICOS**

Participantes 50

Teleformación 50 horas

**Objetivo general**

- Un destino turístico que carezca de un sitio web adecuado y adaptado a la demanda está perdiendo oportunidades frente a sus competidores. La web corporativa, además, potencia la imagen de marca del destino turístico que deseamos proyectar a nuestros turistas potenciales. Con este curso, se pretende dotar al alumno de las habilidades necesarias para que pueda mejorar y gestionar la página web de cualquier destino turístico. Al mismo tiempo, se pone a disposición del alumno las herramientas web más actualizadas para un buen diseño y posicionamiento en los motores de búsqueda.

**Objetivos específicos**

- Otorgar al alumno las herramientas necesarias para la buena gestión del sitio web.
- Realizar un análisis de la situación actual de las nuevas tecnologías y observar hacia donde señalan las nuevas tendencias.
- Conocer cómo se genera más tráfico web.
- Aprender a optimizar el posicionamiento en buscadores.
- Promocionar el destino turístico en redes sociales.
- Observar las bases que debe contemplar toda página web de un destino turístico.

**UNIDAD DIDÁCTICA I**

Introducción

**UNIDAD DIDÁCTICA II**

Marketing de destinos turísticos

**UNIDAD DIDÁCTICA III:**

La información

**UNIDAD DIDÁCTICA IV**

Internet y turismo

**UNIDAD DIDÁCTICA V**

Marketing en internet

**UNIDAD DIDÁCTICA VI**

Comunicación 2.0

**UNIDAD DIDÁCTICA VII**

Diseño web de destinos turísticos

**UNIDAD DIDÁCTICA VIII**

Recursos web marketing



**Born to be partners.**

**airberlin – el gran aliado de los agentes.**

16 ventajas y más en [airberlin.com/volarjuntos](http://airberlin.com/volarjuntos)