

Licenciatura en Turismo

Título	Seminario: Simulador Profesional de Agencias de Viajes
---------------	---

Destinatarios

Lic. en Turismo (LT)

Objetivos

Objetivos Generales:

Conocer la realidad de la Agencia de Viajes desde el punto de vista de sus propios actores, formación profesional por especialistas en aéreos, alojamientos, asistencias, productos, servicios, tecnología e innovación y muchos más.

Identificar oportunidades y recursos que potencien el desarrollo del Agente de Viajes y colaboren en la búsqueda de nuevas motivaciones en pos del turismo.

Comprender conceptos relacionados a la actividad turística en términos generales y en relación al trabajo diario en cada una de las instancias del simulador.

Analizar casos prácticos, situaciones hipotéticas y vivencias dentro de la órbita turística que complementa el “saber hacer” de los futuros profesionales y decante en nuevas oportunidades.

Construir conocimientos entre todos los actores, profesionales y estudiantes, que permitan el desarrollo de la actividad, la innovación y el crecimiento profesional de cada Agente de Viajes.

Objetivos Específicos:

Comprender el funcionamiento general de la Agencia de Viajes Emisiva.

Comprender el funcionamiento general de la Agencia de Viajes Receptiva.

Comprender el funcionamiento general del Operador Mayorista.

Comprender las herramientas tecnológicas

Docentes

Joaquín Muñoz

Contenidos

MÓDULO I: ENTRANDO AL SIMULADOR

Presentación del simulador, características de la formación, detalles a tener en cuenta, presentación de participantes. Marca Personal, Emprendedurismo, Marca de Agencia, Ideación de nombre, Construcción de un negocio, Concepciones desde lo profesional, contexto actual del Agente de Viajes, rol del profesional, terminologías clave en lo laboral, comprender la cadena de distribución.

MÓDULO II: ALOJAMIENTO

Lectura de cotización básica, categorías y tipos de habitación, régimen y vigencia. Tarifas netas, impuestos, tarifas de venta al público, condiciones mínimas de contratación, vencimientos, gastos de cancelación, condiciones de contratación generales, mínimo de noches, ofertas, condiciones de pago generales, procesos post confirmación de servicios.

MÓDULO III: TRANSPORTE AÉREO

IATA, Aerolíneas GDS y Aerolíneas en NDC, Low Cost, Lectura de cotización básica y en gds, tipos de tarifas de agencia aplicables, impuestos generales, cargos administrativos, tarifas de venta al público, condiciones mínimas de contratación, vencimientos, emisión y remisión condiciones de pago generales, procesos post confirmación de servicios.

MÓDULO IV: OTROS SERVICIOS

Lectura de cotización básica de Asistencia al viajero, autos. Visas, vacunas y otros relacionados.

MÓDULO V: PRODUCTO

Componentes de un producto o paquete, armado de un paquete, combinación de diferentes servicios, información de destino, cargos aplicables a la operación, pedidos de cotización, componentes mínimos, tiempos de respuestas, uso de herramientas online, vouchers de servicios, lectura de liquidaciones, financiación, paridad cambiaria, diferentes estatus de reserva, venta de paquetes, cambios post venta, operatorias generales dentro de la órbita del paquete.

MÓDULO VI: AGENCIAS DE VIAJES

Función de la Agencias de Viajes Receptivas, creación de costos básicos de transfer y excursiones, tarifas netas, impuestos, tarifas de venta, armado de producto, condiciones mínimas de contratación, fecha de vencimiento, gastos de cancelación, condiciones generales. Entrega de información y documentación general al cliente.

Función de la Agencias de Viajes Emisivas, solicitud de cotización del programa al operador, recepción de la cotización, netos aplicables según comisión, impuestos aplicables, gastos administrativos, gastos de reserva, IVA, tarifas de venta final con impuestos incluidos, condiciones mínimas de contratación, vencimientos, gastos de cancelación, condiciones generales, contacto con el cliente, venta del producto. Entrega de información y documentación general al cliente.

Función del Operador Mayorista, armado del paquete turístico, netos por servicios, composición de los programas, impuestos, gastos administrativos, gastos de reserva, tarifas netas, tarifas de venta, condiciones mínimas de contratación, vencimientos, gastos de cancelación, condiciones generales. Entrega de información y documentación general al cliente.

MÓDULO VII: DIVERGENTE

Tecnología y turismo, sistemas de administración contable, sistemas de distribución global, OTAS, webs turísticas, marcas blanca, motores de búsquedas de reservas, plataformas IT de redes comerciales, distribuidores de contenidos, big data, smart data, marketing digital, influencers, redes sociales, página web, mi emprendimiento online.

MÓDULO VIII: CONVERGENTE

Registro de mi Agencia de Viajes en Google Maps y comprensión de métricas aplicables a mi negocio, registro de mi dominio .tur.ar, publicitar mi Agencia de Viajes en google, crear una base de datos de clientes, uso del email marketing, aplicar base de datos a campañas de novedades. Monitoreo de cantidad de visitas a mi web.

MÓDULO IX: SALIENDO DEL SIMULADOR

Conversación grupal, pensamientos y opiniones de la formación, devolución general, entrega de certificados, cierre y agradecimientos.

Días y Horarios

Viernes de 18 a 21hs.

Modalidad

Presencial.