

Máster en Dirección de Agencias de Viajes y Tecnologías GDS



ÍNDICE

1 | Somos Educa
Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por las
que elegir Educa
Business School

7 | Programa
Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



BY EDUCA EDTECH

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Máster en Dirección de Agencias de Viajes y Tecnologías GDS



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación de Máster en Dirección de Agencias de Viajes y Tecnologías GDS con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional





EDUCA BUSINESS SCHOOL
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.
Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER





Con Examen Convulsivo, Categoría Profesional del Consejo Profesional de la UNEDCO (Bom. Resolución 6046)

Descripción

El Máster en Dirección de Agencias de Viajes y Tecnologías GDS te ofrece la oportunidad de adentrarte en un sector turístico en plena expansión, donde la innovación y la gestión estratégica son clave. Con una creciente demanda de profesionales capacitados, este máster te prepara para liderar agencias de viajes con habilidades directivas, marketing y revenue management. Aprenderás a diseñar estrategias efectivas y a optimizar operaciones usando tecnologías GDS, esenciales en la distribución turística actual. Además, desarrollarás competencias para la planificación de recursos humanos y la gestión financiera, asegurando el éxito de tu agencia. Este programa online te permite adquirir conocimientos actualizados y aplicables, brindándote la flexibilidad de estudiar desde cualquier lugar. Conviértete en un experto en el ámbito turístico y abre las puertas a un mundo de oportunidades profesionales.

Objetivos

'- Desarrollar estrategias efectivas para la dirección de agencias de viajes. - Elaborar planes de marketing adaptados al mercado turístico actual. - Aplicar técnicas avanzadas de revenue management en agencias de viajes. - Analizar y optimizar la estructura interna de una agencia de viajes. - Implementar sistemas GDS para mejorar la distribución turística. - Diseñar directivas estratégicas para la gestión operativa eficiente. - Gestionar recursos humanos y financieros en el sector turístico.

Para qué te prepara

El Máster en Dirección de Agencias de Viajes y Tecnologías GDS está diseñado para profesionales y titulados del sector turístico que buscan potenciar su liderazgo y dirección estratégica en agencias de viajes. Este programa ofrece un enfoque avanzado en la gestión de operaciones, marketing, revenue management y tecnologías GDS, ideal para quienes desean actualizar y ampliar sus competencias en un entorno globalizado.

A quién va dirigido

El Máster en Dirección de Agencias de Viajes y Tecnologías GDS te prepara para liderar con eficacia en el dinámico sector turístico. Adquirirás habilidades clave en la planificación estratégica, dirección de operaciones y marketing especializado, permitiéndote optimizar la gestión de agencias de viajes. Aprenderás a implementar sistemas GDS para mejorar la distribución y ventas, así como a aplicar técnicas de revenue management para maximizar beneficios. Además, te capacitarás en la administración financiera y laboral, esenciales para una gestión exitosa.

Salidas laborales

'- Director de agencias de viajes, liderando equipos y gestionando operaciones estratégicas. - Especialista en marketing turístico, desarrollando campañas efectivas y planes estratégicos. - Consultor en revenue management, optimizando ingresos y estrategias de precios. - Experto en sistemas GDS, gestionando reservas y operaciones de distribución global. - Asesor financiero en agencias de viajes, manejando recursos y planificación económica.

TEMARIO

MÓDULO 1. LAS AGENCIAS DE VIAJES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS AGENCIAS DE VIAJES: CONCEPTUALIZACIÓN

1. Conceptualización de la Agencia de Viajes
2. Cometidos de la agencia de viajes: asesoramiento, mediación y producción
3. Tipos de agencias de viajes: mayoristas, minoristas y mayoristas-minoristas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRUCTURA DE LA AGENCIA DE VIAJES

1. Evolución de la agencia de viajes como organización
2. Estructura interna de las agencias de viajes
3. Órganos de dirección y gestión en la agencia de viajes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO NORMATIVO DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. Legislación Sectorial: Agencias de Viaje
2. Las Agencias de Viaje: Servicios Turísticos de Intermediación
3. Los contratos Turísticos
4. Régimen Jurídico del Empresario Turístico
5. Los usuarios de servicios turísticos o turistas
6. Derecho de los consumidores
7. La sanción administrativa Turística

MÓDULO 2. DIRECCIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONCEPTO DE ESTRATEGIA EN LA AGENCIA DE VIAJES

1. Concepto y clasificación de la estrategia
2. Los niveles de la estrategia
3. El proceso de planificación estratégica
4. Teoría de Recursos y Capacidades
5. Implicaciones estratégicas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO DE DIRECTIVAS ESTRATÉGICAS

1. Proceso de dirección estratégica
2. Diagnóstico estratégico externo
3. Diagnóstico estratégico interno
4. Estrategia competitiva
5. Valoración estratégica
6. Viabilidad estratégica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

1. El plan estratégico en la empresa

2. Niveles de planificación estratégica
3. Objetivos estratégicos
4. Características del plan estratégico
5. Tipos de planes estratégicos
6. Etapas en la planificación
7. Elementos del plan estratégico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIRECCIÓN DE OPERACIONES EN LA AGENCIA DE VIAJES

1. Organización de la operatividad diaria
2. Gestión operativa de las reservas: solicitud, confirmación, pago y anulaciones
3. Control y archivo del expediente de la reserva
4. Documentación del viaje: emisión y entrega al cliente
5. Caso práctico de aplicación

MÓDULO 3. COMPETENCIAS PARA LA DIRECCIÓN DE UNA AGENCIA DE VIAJES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPETENCIAS CLAVE EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. Concepto de competencia
2. Desarrollo de las competencias
3. Tipos de competencias

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPETENCIAS DE EFICACIA PERSONAL

1. Tipos de competencias de eficacia personal
2. La proactividad como competencia de eficacia personal
3. El autogobierno como competencia de eficacia personal
4. La gestión personal como competencia de eficacia personal
5. El desarrollo personal como competencia de eficacia personal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPETENCIAS DIRECTIVAS ESTRATÉGICAS

1. Análisis de competencia directiva estratégica
2. Desarrollo de competencias directivas estratégicas
3. El factor "resolución de problemas"
4. Planificación de recursos disponibles
5. La importancia de la competencia de orientación al cliente
6. Gestión de relaciones efectivas
7. Competencias negociadoras

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPETENCIAS DIRECTIVAS INTRATÉGICAS

1. Concepto de competencia directiva intratética
2. Habilidades conversacionales y comunicación
3. La organización como base de las competencias intratéticas
4. La fundamentalidad de la empatía
5. Integración en capacidad de decisiones
6. Desarrollo profesional a través del coaching
7. Aspectos básicos del trabajo en equipo

MÓDULO 4. MARKETING EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DEL MERCADO TURÍSTICO

1. Concepto de mercado turístico
2. Investigación de mercado turístico
3. Características y políticas del mercado turístico
4. La base del producto turístico
5. Estudio del turista como consumidor
6. Decisión de compra del turista

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DEL PLAN DE MARKETING

1. El plan de marketing
2. Aspectos básicos para su elaboración
3. División estructural del plan
4. Paso a paso de la elaboración del plan
5. El plan de marketing y la promoción en agencias de viajes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKETING DEL PRODUCTO TURÍSTICO

1. El producto turístico
2. Política de precios
3. Distribución del producto turístico
4. Comunicación en turismo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL MARKETING DIGITAL

1. Concepto de Marketing Digital
2. Funciones y objetivos del Marketing Digital
3. Ventajas del Marketing Digital
4. Características de Internet como medio del Marketing Digital
5. Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
6. Estrategia de marketing digital
7. La agencia de viajes on-line

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD EN LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. Marketing del producto turístico
2. Comercialización del producto turístico en las Agencias de Viajes
3. Distribución del producto
4. Imagen y publicidad

5. Publicidad y marketing directo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLAN ESTRATÉGICO DE COMUNICACIÓN

1. Definición y conceptos básicos
2. Dirección de comunicación
3. Plan estratégico de comunicación
4. La comunicación de destinos turísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS DE VENTA

1. Introducción
2. Teoría de las ventas
3. Tipos de ventas
4. Técnicas de ventas
5. La venta y su desarrollo El contacto con el cliente

MÓDULO 5. REVENUE MANAGEMENT

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

1. Concepto y tipología del entorno
2. Análisis del entorno general PEST/EL
3. Análisis del entorno específico
4. Análisis de PORTER
5. Grado de rivalidad existente entre los competidores
6. Amenaza de entrada de nuevos competidores
7. Amenaza de productos sustitutivos
8. Poder de negociación de los clientes
9. Poder de negociación de los proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ¿QUÉ ES EL REVENUE MANAGEMENT?

1. El concepto de revenue management
2. El revenue manager en el organigrama de la empresa
3. Los ratios
4. Interpretación de ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORECASTING Y ESTRATEGIAS DE REVENUE MANAGEMENT

1. Planteamiento estratégico
2. Análisis y gestión del valor de los clientes
3. El calendario de demanda
4. Plan estratégico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTRICA Y FIJACIÓN DE PRECIOS EN REVENUE MANAGEMENT

1. Medición de la eficacia del revenue management
2. Gestión de costes y precio
3. Criterios de distribución de costes

4. El pricing: fijación estratégica de precios
5. Aplicaciones informáticas del Revenue Management

MÓDULO 6. ADMINISTRACIÓN LABORAL Y FINANCIERA DE LA AGENCIA DE VIAJES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Introducción
2. Concepto de planificación de Recursos Humanos
3. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
4. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
5. Modelos de planificación de los Recursos Humanos
6. El caso especial de las Pymes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA RELACIÓN LABORAL

1. El contrato de trabajo
2. Las empresas de trabajo temporal (ETT)
3. Tiempo de trabajo
4. Contratos indefinidos
5. Contratos formativos
6. Contratos de duración determinada
7. El Salario

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN FINANCIERA DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. Identificación de las fuentes de ingresos
2. Gestión y control de los costes de la Agencia de Viajes
3. Presupuestos y Cuenta de Resultados
4. Control y seguimiento de cobros y pagos
5. Programas informáticos en la gestión de una Agencia de Viajes

MÓDULO 7. SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN GLOBAL (GDS)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SISTEMAS GLOBALES DE DISTRIBUCIÓN (GDS)

1. Estructura de los GDS
2. Funcionamiento de los GDS
3. Amadeus
4. Galileo
5. Sabre
6. Worldspan
7. Otros sistemas de distribución global
8. Gestión de documentos de servicios turísticos
9. Información adicional para la expedición del localizador
10. Proceso para realizar una consulta y posterior reserva
11. Consulta de disponibilidad
12. Reserva y emisión de la documentación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA EN INTERNET

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROGRAMAS DE VENTA O FRONT-OFFICE

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE EXPEDIENTES DENTRO DE UNA AGENCIA DE VIAJES

