

UTILISATION ET MAÎTRISE DES FONCTIONS AMADEUS NIVEAU 1



Nombre de participant : de 4 à 12 personnes
Durée : 35h - Délai d'inscription : J-21
Formation en continue. Entrée et sortie permanente
Lieu : France Entière - La Réunion - À distance

TARIF DE FORMATION

Sur devis / financement OPCO, CPF, Pôle emploi,
La Région, code RS1990

Public concerné :

Tout public, Salarié ou demandeur d'emploi
+ de 18 ans. Accessible aux personnes en situation de
handicap. Contacter le référent handicap.

Pré-requis :

Avoir le niveau Bac, être à l'aise avec les outils
informatiques. PC portable requis. Niveau d'anglais A2

Déroulement de la formation :

Durée hebdomadaire : 2 à 4 jours / semaine
Formation par journée 8h30 -12h et 13h - 16h30
ou par demi-journée

Modalité pédagogique

Formation en salle et/ou entièrement à distance en
visioconférence. Formation par demi-journée de théorie
et de mise en pratique.

Poursuite de parcours :

Optimisez vos compétences en suivant la formation
complète :

- "Agent de réservation sur gds Amadeus"
- "Conseiller vendeur en voyages" (TP)

ou les modules de formation suivants :

- "Utilisation et maîtrise des fonctions Amadeus Niveau 2"
- "Utilisation et maîtrise des fonctions Amadeus Niveau 3"

Expériences professionnelles :

Formateurs professionnels d'expériences diplômés et
certifiés.

Objectifs :

À la suite de la formation, le stagiaire est capable de :

- Comprendre le système de réservation
- Mémoriser la codification de base
- Maîtriser les règles tarifaires et conditions de vente des
compagnies aériennes.
- Être à l'aise dans la réservation de base sur Amadeus

Programme de la formation

(construit à partir du référentiel de certification)

CCP - La maîtrise de la réservation sur Amadeus

La réglementation aérienne
Découverte de l'environnement Amadeus
Le Yield Management et codification IATA
Les affichages de vols et de consultation tarifaire
Les techniques de vente de vols
L'offre des fournisseurs du voyage
La recherche de vols toutes destinations
Savoir communiquer un prix au client
Conseiller, informer sur les conditions de vente
La réservation et procédure d'émission de billet
La réservation de services additionnels
Mise en situation de vente au comptoir

Moyen pédagogique

Fiches pédagogiques, soutien personnalisé.
Travaux pratiques sur des projets professionnels
Ateliers de mise en situation de vente au comptoir.