

UTILISATION ET MAÎTRISE DES FONCTIONS AMADEUS NIVEAU 2



Nombre de participant : de 4 à 12 personnes
Durée : 35h - Délai d'inscription : J-21
Formation en continu. 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.
Détenir les connaissances du niveau 1

Déroulement de la formation :

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

Modalité pédagogique

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

Poursuite de parcours :

Optimisez vos compétences en suivant la formation
complète :
- "Utilisation et maîtrise des fonctions Amadeus Niveau 3"
- "Conseiller vendeur en voyages" (TP)

Expériences professionnelles :

Formateurs professionnels d'expériences diplômés et
certifiés.

Objectifs :

A la suite de la formation, le stagiaire est capable de
- être plus efficace dans le traitement des demandes
- Utiliser toutes les fonctionnalités d'Amadeus
- connaître les conditions de vente des compagnies

Programme de la formation

(construit à partir du référentiel de certification)

CCP : Les outils de productivité

Comprendre pourquoi le tarif ne sort pas
Les tarifs négociés
Les outils de productivité
Les typologies clients
Les modifications sur dossier constitué
Les files d'appel pour le suivi de dossier
La création et l'utilisation des profils
La réservation de prestations complémentaires
Les opérations d'après-vente de base
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