



1. Planificación profesional de itinerarios

El agente de viajes analiza rutas, fechas, conexiones y preferencias para diseñar propuestas claras, viables y adaptadas a cada pasajero. Esta tarea combina investigación, comparación de servicios y organización detallada de la experiencia turística.

Foto: Rawpixel / Wikimedia Commons, CC0



2. Organización digital de una propuesta turística

Las herramientas digitales permiten consultar destinos, ordenar información, comparar alternativas y preparar presupuestos. El curso introduce la lógica de trabajo necesaria para transformar datos dispersos en una propuesta comercial atractiva y fácil de comprender.



3. Transporte aéreo y experiencia del pasajero

Conocer las características del transporte aéreo ayuda a orientar al cliente sobre servicios, categorías, documentación, equipaje y condiciones del viaje. También permite explicar con mayor precisión qué puede esperar durante el trayecto.

Foto: Minette Lontsie / Wikimedia Commons, CC BY-SA 4.0



4. Tipos de cabina y productos aéreos

La configuración de una aeronave influye en la comodidad, la capacidad y la categoría del servicio. El agente debe reconocer diferencias básicas entre productos para recomendar opciones acordes al presupuesto y las expectativas del viajero.



5. Gestión de aeropuertos, check-in y embarque

Las terminales aéreas concentran procesos de documentación, despacho de equipaje, controles y embarque. Comprender estas etapas permite anticipar dudas frecuentes y brindar información útil antes de la salida.

Foto: Sengkang / Wikimedia Commons, uso libre



6. Transporte ferroviario dentro del itinerario

Los trenes pueden integrarse a circuitos nacionales e internacionales como alternativa eficiente entre ciudades. El agente evalúa horarios, estaciones, conexiones, categorías y tiempos de traslado para construir recorridos coherentes.



7. Tours urbanos y servicios terrestres

Los buses turísticos, traslados y excursiones forman parte de muchos paquetes. Su correcta selección exige considerar recorridos, frecuencia, duración, punto de encuentro, accesibilidad y relación con el resto del programa.

Foto: Planetsupernova / Wikimedia Commons, CC BY-SA 4.0



8. Alojamiento y reserva hotelera

El conocimiento de los establecimientos hoteleros permite interpretar categorías, servicios, ubicación y condiciones de reserva. El agente debe relacionar cada alojamiento con el perfil del cliente y el objetivo principal del viaje.



9. Atención al huésped y coordinación de servicios

La recepción hotelera representa un punto clave de contacto para ingresos, salidas, consultas y resolución de imprevistos. El agente coordina información previa y acompaña al pasajero frente a cambios o necesidades especiales.

Foto: The Esplanade Hotel NZ / Wikimedia Commons, CC BY-SA 3.0



10. Cruceros y productos turísticos integrales

Los cruceros combinan transporte, alojamiento, gastronomía y entretenimiento. Para comercializarlos se deben comprender itinerarios, puertos, categorías de cabina, excursiones, documentación y particularidades operativas de este tipo de viaje.