



# FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por  
EDUCA BUSINESS SCHOOL



## Postgrado en Precios y Tarifas de Transporte de Viajeros por Carretera



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



# Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

## SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

## NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

## Postgrado en Precios y Tarifas de Transporte de Viajeros por Carretera



DURACIÓN:

300 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

260 €

Incluye materiales didácticos,  
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



## Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





## Postgrado en Precios y Tarifas de Transporte de Viajeros por Carretera **Ver Curso**

- Determinar el precio y tarifa aplicable a distintos tipos de servicios de transporte de viajeros, a partir de la estructura de costes, aplicando reglas de formación de precios de transporte público y privado
- Valorar las actitudes de la tripulación de cabina de pasajeros que proyectan la imagen de la compañía de transporte de pasajeros.
- Identificar y aplicar los procedimientos y técnicas de atención e información al pasajero, aplicando las adecuadas a diferentes tipos de usuarios y soportes de comunicación en los medios de transporte.
- Explicar y desarrollar los procedimientos relacionados con los artículos de venta a bordo, atención y confort, utilizando las técnicas más apropiadas de acuerdo con los procedimientos de la compañía de transporte
- Explicar y desarrollar los procedimientos más habituales relacionados con el servicio de restauración a bordo de medios de transporte de pasajeros

## **A quién va dirigido**

Este Postgrado en Precios y Tarifas de Transporte de Viajeros por Carretera está dirigido a los profesionales del mundo de la hostelería y turismo concretamente en atención a pasajeros en transporte ferroviario dentro del área profesional de turismo y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados con la atención al pasajero en medios de transporte.

## **Para qué te prepara**

Este Postgrado en Precios y Tarifas de Transporte de Viajeros por Carretera le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en Formación de Precios y Tarifas del Transporte de Viajeros por Carretera

## **Salidas Laborales**

Transporte.

## Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Atención al Pasajero en Medios de Transporte'
- Manual teórico 'Formación de Precios y Tarifas del Transporte de Viajeros por Carretera'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Formación de Precios y Tarifas del Transporte de Viajeros por Carretera'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

## Formas de Pago

- Contrareembolso

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono  
**(+34) 958 050 217** e  
infórmate de los pagos a  
plazos sin intereses que  
hay disponibles



## Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

**10% Beca Alumnos:** Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



## Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



## Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



## Reinventamos la Formación Online



### Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



### Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



### Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



### Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



### Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



### Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



### Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



### Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



### Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

## Acreditaciones y Reconocimientos



## Temario

# PARTE 1. FORMACIÓN DE PRECIOS Y TARIFAS DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PLAN DE TRANSPORTE DE VIAJEROS.

1. Estructura de costes de explotación en las empresas de transporte de viajeros por carretera:
  - 1.- Cálculo de costes y ratios básicos de gestión
  - 2.- Coste por viajero.
  - 3.- Coste por kilómetro.
2. Diferencias en la estructura de costes de planes de transporte regular y discrecional.
3. Reglas relativas a la formación de precios en transporte público y privado de viajeros.
  - 1.- Gestión de costes aplicados a planes de transporte de viajeros por carretera.
4. El presupuesto y el control presupuestario:
  - 1.- El presupuesto y el análisis previsional.
  - 2.- Análisis de balances y ratios de rentabilidad de líneas.
5. Umbral de rentabilidad de operaciones y servicios.
  - 1.- El presupuesto como herramienta de control de gestión.
6. Costes directos y variables según el tipo de servicio.
7. Costes imprevistos y corrección de tarifas.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMACIÓN DE PRECIOS DEL TRANSPORTE DE VIAJEROS Y TARIFAS.

1. Políticas de precios en la empresa de transporte
  - 1.- Concepto y teorías habituales.
  - 2.- Elementos del precio de venta del servicio de transporte.
2. Precio y tarifas en el transporte de viajeros:

- 1.- Métodos y estrategias de determinación de precios.
- 2.- Elaboración de propuestas de tarifa para concesiones de transporte regular.
- 3.- Tarifas obligatorias.
- 4.- Revisión de tarifas.
3. Determinación de precios y tarifas para clientes y usuarios de transporte discrecional.
  - 1.- Ratio céntimos por kilómetro.
  - 2.- Tarifa partícipe
  - 3.- Precio del billete.
4. Supuesto práctico de cálculo de tarifa y precio de billete en función de los costes de una operación de transporte.

## PARTE 2. ATENCIÓN AL PASAJERO EN MEDIOS DE TRANSPORTE

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN Y LA ATENCIÓN AL PASAJERO.

1. Técnicas de comunicación y habilidades sociales aplicadas a la atención al cliente.
2. Análisis del proceso de comunicación y sus barreras.
3. Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales.
4. Resolución de problemas de comunicación.
5. Análisis de características de la comunicación.
6. Interpretación de normas de actuación en función de tipologías de clientes.
7. Aplicación de comportamientos básicos en función de tipologías y diferencias culturales.
8. Trato adecuado a personas con discapacidad.
9. Desarrollo de técnicas para el tratamiento de diferentes tipos de quejas y reclamaciones.
10. Utilización de sistemas y medios de comunicación.
11. Reconocimiento de la importancia de la comunicación interpersonal: saber escuchar, saber hablar.
12. Definición de las reglas básicas de habilidad social e imagen personal habituales en las compañías de transporte de pasajeros.
13. Programas de fidelización habituales en compañías de transporte de pasajeros.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL TRATAMIENTO PROTOCOLARIO A BORDO DE MEDIOS DE TRANSPORTE DE PASAJEROS.

1. Pasajeros susceptibles de tratamiento protocolario.
2. Identificación del origen, clases y utilidad del protocolo y sus usos sociales.
3. Análisis de técnicas básicas de protocolo y de presentación personal.
4. Enumeración de las aplicaciones de las normas protocolarias.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONSUMIDOR A BORDO DE MEDIOS DE TRANSPORTE.

1. Identificación y clasificación de las necesidades humanas. Necesidades habituales en pasajeros a bordo de medios de transporte.
2. Definición de elementos de motivación para el consumo. Factores influyentes en la compra de los productos y

servicios a bordo de medios de transporte de pasajeros.

3. Análisis del comportamiento de consumidores o usuarios en medios de transporte de pasajeros.

4. Segmentación de mercados y profundización en los criterios de segmentación más frecuentemente utilizados en turismo.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA A BORDO DE MEDIOS DE TRANSPORTE DE PASAJEROS.

1. Artículos:

1.- Características.

2.- Presentaciones habituales.

2. Procedimientos de embarque:

1.- El chequeo de la carga y su ubicación en el medio de transporte.

2.- Diagramas de carga de equipos de venta a bordo.

3.- Manual de carga de artículos de venta a bordo.

4.- Documentación habitual.

5.- Procedimientos de seguridad antirrobo en el embarque y desembarque.

3. Temporalización de la venta a bordo en relación a la operativa:

1.- Ritmos y coordinación entre la tripulación.

4. El proceso de venta.

1.- Técnicas de venta.

2.- Venta vía pre-pack.

3.- Medios de pago.

4.- Registro y documentación de ventas.

5.- Liquidación de ventas.

6.- Sistemas mecanizados de cobro y registro.

7.- Soportes y aplicaciones informáticas habituales.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL SERVICIO DE RESTAURACIÓN A BORDO DE MEDIOS DE TRANSPORTE DE PASAJEROS.

1. Procedimientos de embarque:

1.- El chequeo de la carga y su ubicación en el medio de transporte.

2.- Diagramas de carga de equipos del servicio de restauración.

3.- Manual de carga del servicio de restauración.

2. Medios materiales:

1.- Equipos.

2.- Procedimientos de montaje de carros de servicio.

3. Alimentos y bebidas:

1.- Tipos y características.

2.- Tratamiento y preparación de alimentos.

3.- Tratamiento, descorche y servicio de vinos.

4.- Comidas especiales.

5.- Técnicas y métodos de conservación de alimentos y bebidas.

- 6.- Procedimiento de regeneración de las comidas a bordo.
  - 7.- Técnicas y procedimientos del servicio de alimentos y bebidas.
  - 8.- Normas de manipulación de alimentos.
4. Temporalización del servicio de restauración a bordo en relación a la operativa:
- 1.- Ritmos y coordinación entre la tripulación.