

# UTILISATION ET MAÎTRISE DES FONCTIONS AMADEUS NIVEAU 1



Nb de participant : > 1 à 12 personnes  
Durée : 35h - Délai d'inscription : J-21  
Formation inter et intra-entreprise. 4 sessions / an  
Lieu : France Entière - La Réunion - À distance

## TARIF DE FORMATION

Sur devis / financement OPCO, CPF, Pôle emploi,  
La Région, code RS1990 (exonération de TVA)

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

### Modalités pédagogiques :

Formation en salle et/ou à distance en visioconférence.  
Formation alternée de théorie et pratique. Accessible en  
E-learning et sur-mesure.

### 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

### Moyens pédagogiques :

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