

UNIVERSIDAD NUEVA ESPARTA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURISTICAS

DISEÑO CURRICULAR  
COMPUTACIÓN VI  
(SABRÉ, CARROS Y HOTELES)

<b>CÓDIGO DE LA ESCUELA:</b> 30-17250		<b>PENSUM:</b> Abril 1997
<b>ASIGNATURA:</b> Computación VI		<b>CÓDIGO DE ASIGNATURA:</b> 30-0156
<b>SEMESTRE:</b> 6	<b>UNIDADES CREDITOS:</b> 2	<b>TOTAL HORAS / SEMESTRE:</b> 32

PRELACIÓN	ELABORACIÓN	REVISADO POR
30-0152	Prof. Marta Díaz	Prof. Olga Arreaza B.
30-0476	Fecha: Enero 2004	Fecha: Enero 2004

**OBJETIVO GENERAL**

Al término del curso, los participantes estarán en capacidad de crear un registro de pasajeros y efectuar venta simulada de segmentos de carros y hoteles.

**UNIDAD I: SEGMENTOS DE CARROS**

1. Objetivos de la Unidad:

1.1. Objetivo Terminal:

Al finalizar la unidad, el estudiante estará en capacidad de crear correctamente un registro de pasajero con segmento de carro.

1.2. Objetivos Específicos:

- 1.2.1. Codificar y decodificar compañías de vehículos
- 1.2.2. Identificar tipos de carros
- 1.2.3. Identificar categorías y planes de tarifas aplicables
- 1.2.4. Solicitar disponibilidad de vehículo en una ciudad
- 1.2.5. Identificar los campos que presenta la respuesta SABRE
- 1.2.6. Desplegar la descripción detallada de información sobre el vehículo
- 1.2.7. Desplegar las tarifas que aplican para la prestación del servicio
- 1.2.8. Efectuar la venta corta del segmento de carro desde la disponibilidad
- 1.2.10. Vender segmento de carro sin segmentos aéreos, con entrada automatizada o manual
- 1.2.11. Cotizar tarifas con moneda de un país en particular
- 1.2.12. Reconocer calificadores opcionales para la venta de un segmento de carro
- 1.2.13. Reconocer los cuatro pasos fáciles para vender segmentos de carro
- 1.2.14. Determinar los tipos de garantía exigidos por las compañías

2. Contenidos:  
Compañías proveedoras de servicios de transporte. Codificación y decodificación de compañías. Codificación y decodificación de Tipos, categorías de vehículos y cargos. Planes de venta. Tipos de tarifas aplicadas por la compañía. Venta corta de segmento carro. Venta ciega de segmento carro. Regulaciones de compañías. Cotización de tarifas en moneda determinada.
3. Estrategias Metodológicas:
  - 3.1. Exposición del facilitador.
  - 3.2. Instrucción programada.
  - 3.3. Taller. /Estudio de casos.

## **UNIDAD II: MODIFICACIÓN DE SEGMENTOS DE CARROS**

1. Objetivos de la Unidad:
  - 1.1. Objetivo Terminal:  
Al finalizar la unidad, el estudiante deberá ser capaz de vender segmentos de carros y efectuar modificaciones al registro.
  - 1.2. Objetivos Específicos:
    - 1.2.1. Determinar las áreas que pueden ser modificadas
    - 1.2.2. Modificar segmentos de carros
    - 1.2.3. Cambiar plan de tarifas
    - 1.2.4. Cambiar tipo de vehículo
    - 1.2.5. Cambiar fecha de recepción y devolución
    - 1.2.6. Cambiar hora de recepción y devolución
    - 1.2.7. Modificar información sobre garantías
    - 1.2.8. Añadir información especial de requerimientos
    - 1.2.9. Cancelar segmentos de carros
2. Contenidos:  
Áreas del PNR con segmento de carro que pueden ser modificadas. Modificación de segmentos con cambios de tarifas, tipo de carro, permanencia con el vehículo. Requerimiento de servicios extra. Cancelación de segmentos de carro.
3. Estrategias Metodológicas
  - 3.1. Exposición del facilitador.
  - 3.2. Instrucción programada.
  - 3.3. Taller. / Estudio de casos.

## **UNIDAD III: SEGMENTOS DE HOTELES**

1. Objetivo de la Unidad:
  - 1.1. Objetivo Terminal:  
Al finalizar la unidad, el estudiante podrá crear correctamente un registro de pasajero con segmento de hoteles.

- 1.2. Objetivos Específicos:
  - 1.2.1. Codificar y decodificar cadenas de hoteles
  - 1.2.2. Identificar tipos de habitaciones
  - 1.2.3. Identificar tipos, categorías y planes de tarifas aplicables
  - 1.2.4. Solicitar disponibilidad de alojamiento en una ciudad
  - 1.2.5. Identificar los campos que presenta la respuesta SABRE
  - 1.2.6. Desplegar la descripción detallada de información sobre la propiedad
  - 1.2.7. Desplegar las tarifas que aplican para la prestación del servicio
  - 1.2.8. Efectuar la venta corta del segmento de hotel desde la disponibilidad
  - 1.2.9. Vender segmento de hotel sin segmentos aéreos, con entrada automatizada o manual
  - 1.2.10. Cotizar tarifas con moneda de un país en particular
  - 1.2.11. Reconocer calificadores opcionales para la venta de un segmento de hotel
  - 1.2.12. Reconocer los cuatro pasos fáciles para vender segmentos de carro
  - 1.2.13. Determinar los tipos de garantía exigidos por los hoteles

2. Contenidos:

Proveedores de servicios de alojamiento. Codificación y decodificación de propiedades y cadenas. Codificación y decodificación de Tipos, categorías de habitaciones y cargos. Planes de permanencia. Tipos de tarifas aplicadas por la propiedad. Venta corta de segmento hotel. Venta ciega de segmento hotel. Regulaciones de compañías. Cotización de tarifas en moneda determinada.

3. Estrategias Metodológicas:
  - 3.1. Exposición del facilitador.
  - 3.2. Instrucción programada.
  - 3.3. Taller. / Estudio de casos

## **UNIDAD IV: MODIFICACIÓN DE SEGMENTOS DE HOTELES**

1. Objetivo de la Unidad:
  - 1.1. Objetivo Terminal:

Al finalizar la unidad, el estudiante deberá ser capaz de vender segmentos de hoteles y efectuar modificaciones al registro.
  - 1.2. Objetivos Específicos:
    - 1.2.1. Determinar las áreas que pueden ser modificadas
    - 1.2.2. Modificar segmentos de hoteles
    - 1.2.3. Cambiar plan de tarifas
    - 1.2.4. Cambiar tipo de habitación
    - 1.2.5. Cambiar fecha de entrada y salida
    - 1.2.6. Cambiar hora de recepción de llegada y salida
    - 1.2.7. Modificar información sobre garantías
    - 1.2.8. Añadir información especial de requerimientos
    - 1.2.9. Añadir personas extras en la habitación
    - 1.2.10. Efectuar cargos de servicios extra (cama, cuna)
    - 1.2.11. Cancelar segmentos de hoteles.
    - 1.2.12. Cancelar información adicional de segmentos de hoteles.

2. Contenidos:  
Áreas del PNR con segmento de hotel que pueden ser modificadas. Modificación de segmentos con cambios de tarifas, tipo de habitación, permanencia en la propiedad. Requerimiento de servicios extra. Cancelación de segmentos de hotel y de información adicional.
3. Estrategias Metodológicas:
  - 3.1. Exposición del facilitador.
  - 3.2. Instrucción programada.
  - 3.3. Taller. / Estudio de casos

## **UNIDAD V: CREACIÓN DE REGISTROS SIMULADOS**

1. Objetivo de la Unidad:
  - 1.1. Objetivo Terminal:  
Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de simular vuelos creando correctamente un registro de pasajero con segmentos de aire, carros y hoteles.
  - 1.2. Objetivos Específicos:
    - 1.2.1. Creación de registros de pasajeros con segmentos aéreos, de carros y hoteles, simulando vuelos.
    - 1.2.2. Identificar los segmentos en el registro del pasajero.
    - 1.2.3. Modificar la información suministrada en cada segmento.
    - 1.2.4. Eliminar los segmentos dentro del registro de pasajero.
2. Contenidos:  
Venta de segmentos aéreos, de carros y hoteles dentro del PNR simulando un viaje de la vida real, identificar los diferentes segmentos, modificar la información básica y adicional encontrada en la venta de los segmentos dentro del registro del pasajero, eliminar los segmentos dentro del PNR.
3. Estrategias Metodológicas:
  - 3.1. Exposición del facilitador.
  - 3.3. Instrucción programada.
  - 3.3. Taller. / Estudio de casos

## **BIBLIOGRAFÍA:**

**Página Web del Centro de Proyectos Turísticos:** <http://www.une.edu.ve/cpt>  
**Página Web de Sabre:** <http://www.sabre.venezuela.com>