



Planificación del transporte y relaciones con clientes (MF1463_2)

Planificación del transporte y relaciones con clientes (MF1463_2)

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado.
- Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.
- Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



Bolsa de empleo:

El alumno en desempleo puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones, etc....

Formas de pago:

- Mediante transferencia
- Por cargo bancario
- Mediante tarjeta
- Por Pay pal
- Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.



Programa del curso:

1. Entorno económico del transporte por carretera y la organización del mercado
 - 1.1. El sector de transporte en relación con los otros sectores económicos. Características generales: El entorno y el mercado
 - 1.2. Importancia del transporte
 - 1.3. Los modos de transporte: Transporte multimodal, operaciones de modos múltiples de transporte
 - 1.4. El transporte de carretera frente a los demás modos de transporte. Ventajas e inconvenientes
 - 1.5. Productos y servicios principales
 - 1.6. Distintas actividades del transporte por carretera (transporte por cuenta ajena, por cuenta propia y actividades auxiliares del transporte)
 - 1.7. Formas de explotación:
 - 1.7.1. Asociacionismo empresarial
 - 1.7.2. Pequeñas empresas familiares
 - 1.7.3. Pequeñas y medianas empresas con asalariados
 - 1.7.4. Grandes compañías
 - 1.8. Organización de los principales tipos de empresas de transporte y actividades auxiliares del transporte. Funciones departamentales y relaciones interdepartamentales
 - 1.9. Especializaciones del transporte de mercancías y viajeros según: Servicio; naturaleza de la carga
 - 1.10. Evolución del sector: Diversificación de prestaciones, la subcontratación, la multimodalidad
2. Entorno social y jurídico del transporte por carretera y su reglamentación
 - 2.1. El tacógrafo: Tiempos de conducción y descanso
 - 2.2. La jornada laboral: Convenios colectivos, estatuto de los trabajadores, tiempos de trabajo de trabajadores que realizan actividades móviles de transporte por carretera
 - 2.3. La cualificación profesional del conductor: Formación inicial y continua. Normativa reguladora
 - 2.4. Autorizaciones de transporte.
 - 2.5. El contrato de transporte
 - 2.5.1. Características
 - 2.5.2. Tipos de contratos. Obligaciones de las partes
 - 2.5.3. Responsabilidades de las partes
 - 2.5.4. Cumplimentación del contrato
 - 2.6. Seguros de transporte: Clasificación; obligaciones y deberes de las partes. Responsabilidad civil
 - 2.7. Procesos documentales y administrativos en accidentes o siniestros
 - 2.8. Documentos de acompañamiento al servicio de transporte
 - 2.9. Gastos de estancia y viajes. Sistemas de pago

- 2.10. Procedimiento sancionador: Infracciones y sanciones
- 3. Imagen de marca de la empresa de transporte
 - 3.1. Actitudes del conductor e imagen de marca
 - 3.2. Importancia para la empresa de la calidad de la prestación del conductor
 - 3.3. Litigios por incumplimiento del servicio y repercusiones financieras y comerciales
 - 3.4. Las funciones del conductor en su actividad
 - 3.5. Diferentes interlocutores del conductor dentro de la empresa
- 4. Comercialización del transporte por carretera y la atención al cliente
 - 4.1. Tarifación del transporte. Clases
 - 4.2. Funciones de los operadores del transporte y agencias de viajes
 - 4.3. Quejas o Reclamaciones
 - 4.3.1. La escucha activa
 - 4.3.2. Comunicación verbal y no verbal
 - 4.4. Satisfacción del cliente