

TECNICO DI PROGETTAZIONE PACCHETTI TURISTICI

 **SETTORE 23. [Servizi turistici](#)**

REPERTORIO - Abruzzo

AdA associate alla Qualificazione

ADA.23.03.03 (ex ADA.19.20.44) - Progettazione e promozione di offerte di viaggio

Tabelle di equivalenza AdA

Sezione in aggiornamento

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
TECNICO DI PROGETTAZIONE PACCHETTI TURISTICI	Abruzzo	3	X	X	X
TECNICO ESPERTO NELLA PROGETTAZIONE DI ITINERARI TURISTICI ESPERIENZIALI E SOSTENIBILI	Abruzzo	3	X	X	X
Promoter turistico	Liguria	3	X	X	X
Operatore specializzato agenzia turistica	Sicilia	3	X	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO IN PROGRAMMAZIONE TURISTICA	Veneto	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
STRATEGIE PER PROMUOVERE E COMMERCIALIZZARE UN PRODOTTO TURISTICO	Friuli Venezia Giulia	1	X		
ADDETTO AI SERVIZI DI PROMOZIONE E ACCOGLIENZA TURISTICA	Friuli Venezia Giulia	1	X		
PREDISPOSIZIONE DELL'OFFERTA DI UN PACCHETTO TURISTICO IN PAESI EXTRA-EU	Friuli Venezia Giulia	1	X		
PROGRAMMATORE TURISTICO	Lombardia	1	X		
CONSULENTE DI VIAGGIO	Lombardia	2	X		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
ASSISTENZA AL CLIENTE NELL'ACQUISTO DI UN SERVIZIO TURISTICO	Friuli Venezia Giulia	0			
Responsabile della gestione, promozione e valorizzazione delle destinazioni turistiche - Destination Manager	Toscana	0			

Competenze

Titolo: Progettare pacchetti e servizi turistici integrati

Obiettivo: Progettare pacchetti turistici individuando le esigenze del target,

analizzando il mercato, stimando i costi e le esigenze gestionali e amministrative delle proposte e monitorando il grado di soddisfazione della clientela.

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.23.03.03 (ex ADA.19.20.44) - Progettazione e promozione di offerte di viaggio associate:

Risultato atteso:RA1: Progettare le proposte turistiche, analizzando preventivamente le logiche del mercato della domanda e le caratteristiche dell'offerta, nel rispetto degli obiettivi di profitto prefissati, curandone gli aspetti gestionali e amministrativi

Analisi di mercato

Cura degli aspetti gestionali e amministrativi

Progettazione di proposte turistiche

Risultato atteso:RA2: Commercializzare pacchetti e servizi integrati, promuovendo l'offerta turistica e curando i rapporti con i fornitori di servizi e gli amministratori locali

Commercializzazione del pacchetto turistico

Cura dei rapporti con i fornitori di servizi connessi all'offerta da erogare

Progettazione e organizzazione di eventi specifici integrati (viaggi, congressi, meeting, exhibition, entertainment, ecc.)

Promozione dell'offerta turistica

Vendita di pacchetti e servizi turistici su diversi mercati e attraverso vari canali/media

Risultato atteso:RA3: Rilevare il grado di soddisfazione dei clienti, individuando le criticità e definendo gli interventi di miglioramento

Analisi dei dati relativi alla customer satisfaction

CONOSCENZE

Elementi di legislazione turistica

Lingua straniera 1 e terminologia specifica del settore

Lingua straniera 2 e terminologia specifica del settore

Management sul processo di sviluppo di un nuovo prodotto/servizio.

Elementi di geografia del turismo

Mercato del turismo

Offerta turistica locale

Organizzazioni turistiche (tour operator)

Elementi di contabilità dei costi

Elementi di storia e cultura del territorio
Metodologie di progettazione servizi turistici
Tecnica turistica e professionale
Tecniche di valutazione dei servizi turistici
Tecniche di analisi della domanda di servizi turistici
Tecniche di pianificazione di risorse e di mezzi
Tecniche di analisi del mercato turistico
Tecniche di tariffazione dei servizi turistici
Tecniche del lavoro di rete
Tecniche di budgeting
Tecniche di ricerca (dati/informazioni/notizie)
Elementi di gestione di impresa
Organizzazione del lavoro in agenzia turistica

ABILITÀ/CAPACITÀ

Analizzare il mercato al fine di rilevare i desiderata dei consumatori che non sono ancora stati soddisfatti e definire le tipologia di pacchetto da progettare
Identificare un target di riferimento prevalente e quantificare la domanda
Analizzare la concorrenza (punti di forza e di debolezza) per identificare le opportunità di mercato non ancora soddisfatte e verificare la presenza di pacchetti analoghi sul mercato a quelli che si intende definire
Definire la tipologia di pacchetto turistico che si intende definire standardizzato (viaggi a catalogo) o personalizzato (c.d. viaggi "Su misura")
Ricerca dati ed informazioni per lo sviluppo del pacchetto
Stimare i costi materiali ed immateriali delle proposte al fine di definire il prezzo di vendita al cliente finale differenziando le modalità di erogazione (assistita o in autonomia)
Curare gli aspetti gestionali e amministrativi delle proposte turistiche
Definire un sistema di valutazione dei servizi turistici al fine di rilevare il grado di soddisfazione della offerta proposta
Identificare una destinazione turistica intesa come un sistema integrato costituito da attrattive e servizi
Individuare i fornitori di servizi turistici per identificare potenziali partner strategici

Titolo: Curare e Gestire le relazioni con i clienti e gli stakeholder

Obiettivo: Relazionarsi con clienti e stakeholder definendo una offerta turistica integrata ed individuando azioni di miglioramento

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.23.03.03 (ex ADA.19.20.44) - Progettazione e promozione di offerte di viaggio associate:

Risultato atteso:RA2: Commercializzare pacchetti e servizi integrati, promuovendo l'offerta turistica e curando i rapporti con i fornitori di servizi e gli amministratori locali

Commercializzazione del pacchetto turistico

Cura dei rapporti con i fornitori di servizi connessi all'offerta da erogare

Progettazione e organizzazione di eventi specifici integrati (viaggi, congressi, meeting, exhibition, entertainment, ecc.)

Promozione dell'offerta turistica

Vendita di pacchetti e servizi turistici su diversi mercati e attraverso vari canali/media

Risultato atteso:RA3: Rilevare il grado di soddisfazione dei clienti, individuando le criticità e definendo gli interventi di miglioramento

Analisi dei dati relativi alla customer satisfaction

CONOSCENZE

Lingua straniera 1 e terminologia specifica del settore

Lingua straniera 2 e terminologia specifica del settore

Psicologia della comunicazione

Tecniche di pubbliche relazioni

Tecniche di comunicazione efficace

La qualità del servizio nelle imprese turistiche

Tecniche di customer satisfaction

ABILITÀ/CAPACITÀ

Curare i rapporti con i soggetti terzi cui è affidata la vendita diretta dell'offerta turistica al fine di rilevare i punti di forza e di debolezza dei pacchetti proposti e definire eventuali azioni di miglioramento

Curare i rapporti con gli operatori locali e le amministrazioni locali al fine di costruire una offerta turistica integrata

Curare i rapporti con i clienti finali sia nelle fasi di vendita che di post vendita al fine di rilevarne desiderata e grado di soddisfazione ed individuare azioni di miglioramento

Partecipare a fiere, workshop e attività di relazione con il trade

Monitorare e valutare l'offerta turistica progettata ed i servizi erogati

Curare i rapporti con i fornitori di servizi al fine di erogare una offerta turistica integrata e definire gli standard di servizio adeguati alle offerte turistiche

definite

Titolo: Supportare la promozione e commercializzazione di pacchetti e servizi turistici integrati

Obiettivo: Concorrere e supportare la promozione e commercializzazione dei pacchetti turistici nei circuiti organizzati individuando canali e mezzi e promuovendo sinergie con i fornitori e stakeholder di settore

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.23.03.03 (ex ADA.19.20.44) - Progettazione e promozione di offerte di viaggio associate:

Risultato atteso:RA2: Commercializzare pacchetti e servizi integrati, promuovendo l'offerta turistica e curando i rapporti con i fornitori di servizi e gli amministratori locali

Commercializzazione del pacchetto turistico

Cura dei rapporti con i fornitori di servizi connessi all'offerta da erogare

Progettazione e organizzazione di eventi specifici integrati (viaggi, congressi, meeting, exhibition, entertainment, ecc.)

Promozione dell'offerta turistica

Vendita di pacchetti e servizi turistici su diversi mercati e attraverso vari canali/media

CONOSCENZE

Elementi di marketing strategico e operativo

Strumenti e tecniche di promozione

Mezzi e canali di vendita on line e off line

Elementi di comunicazione di impresa

Elementi di geografia del turismo

Elementi di comunicazione pubblica

Elementi di storia e cultura del territorio

Offerta turistica locale

Marketing turistico

Elementi di legislazione turistica

Organizzazioni turistiche (tour operator)

Mercato del turismo

Tecnica commerciale del turismo

Lingua straniera 1 e terminologia specifica del settore
Lingua straniera 2 e terminologia specifica di settore

ABILITÀ/CAPACITÀ

Promuovere sinergie con operatori locali, fornitori di servizi, intermediari di settore e amministrazioni locali
Collocare l'offerta turistica nei circuiti organizzati
Partecipare a fiere, workshop e attività di relazione con il trade
Supportare la definizione dei piani di comunicazione al fine di individuare i mercati ed i target obiettivo cui presentare le offerte
Supportare la definizione di iniziative promozionali a sostegno della vendita dei pacchetti ideati
Gestire i rapporti con i fornitori dei servizi offerti, utilizzando le tecniche contrattuali stabilite dalla direzione
Sovrintendere e supportare l'attività di commercializzazione dei pacchetti da parte di soggetti terzi cui è affidata la vendita diretta
Supportare la scelta dei canali e dei mezzi più indicati alla promozione e vendita dei pacchetti ideati

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.4.1.4.0	Agenti di viaggio

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
79.11.00	Attività delle agenzie di viaggio
79.12.00	Attività dei tour operator

Istituto Nazionale per l'Analisi delle Politiche Pubbliche - Corso
d'Italia, 33 - 00198 Roma - C.F. 80111170587

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved