

## 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

Operatore specializzato agenzia turistica

Piemonte

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
Operatore specializzato agenzia turistica	Piemonte	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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>	<b>RA3</b>
STRATEGIE PER LA PROMOZIONE E COMMERCIALIZZARE UN PRODOTTO TURISTICO	Friuli Venezia Giulia	1	X		
TECNICO DEI SERVIZI DI PROMOZIONE E ACCOGLIENZA	Friuli Venezia Giulia	1	X		
ADDETTO ALL'ACCOGLIENZA IN STRUTTURE RICETTIVE E CENTRI BENESSERE	Friuli Venezia Giulia	1	X		
ADDETTO AI SERVIZI TURISTICI	Friuli Venezia Giulia	1	X		
ADDETTO ALLA PROMOZIONE E ACCOGLIENZA TURISTICA	Friuli Venezia Giulia	1	X		
Promoter turistico	Liguria	2		X	X
PROGRAMMATORE TURISTICO	Lombardia	1	X		
CONSULENTE DI VIAGGIO	Lombardia	2	X		X
Responsabile della gestione, promozione e valorizzazione delle destinazioni turistiche - Destination Manager	Toscana	1	X		

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Sezione in aggiornamento

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

Lingua straniera 1 e terminologia specifica del settore

Lingua straniera 2 e terminologia specifica del settore

Tecniche di budgeting  
Tecniche di ricerca (dati/informazioni/notizie)  
Elementi di gestione di impresa  
Organizzazione del lavoro in agenzia turistica  
Tecniche di analisi del mercato turistico  
Tecniche di tariffazione dei servizi turistici  
Tecniche del lavoro di rete  
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  
Elementi di legislazione turistica  
Mercato del turismo  
Elementi di geografia del turismo  
Management sul processo di sviluppo di un nuovo prodotto/servizio.

## 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  
Identificare una destinazione turistica intesa come un sistema integrato costituito da attrattive e servizi  
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  
Individuare i fornitori di servizi turistici per identificare potenziali partner strategici  
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

**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

La qualità del servizio nelle imprese turistiche

Tecniche di customer satisfaction

Tecniche di pubbliche relazioni

Tecniche di comunicazione efficace

Psicologia della comunicazione

## ABILITÀ/CAPACITÀ

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

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

**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

Lingua straniera 1 e terminologia specifica del settore  
Lingua straniera 2 e terminologia specifica di settore  
Organizzazioni turistiche (tour operator)  
Mercato del turismo  
Tecnica commerciale del turismo  
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  
Elementi di marketing strategico e operativo  
Strumenti e tecniche di promozione

## ABILITÀ/CAPACITÀ

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  
Supportare la scelta dei canali e dei mezzi più indicati alla promozione e vendita dei pacchetti ideati  
Promuovere sinergie con operatori locali, fornitori di servizi, intermediari di settore e amministrazioni locali  
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  
Partecipare a fiere, workshop e attività di relazione con il trade  
Collocare l'offerta turistica nei circuiti organizzati

Codici ISTAT CP2011 associati

<b>Codice</b>	<b>Titolo</b>
3.4.1.4.0	Agenti di viaggio

#### Codici ISTAT ATECO associati

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
79.11.00	Attività delle agenzie di viaggio
79.12.00	Attività dei tour operator