

## TECNICO SPECIALIZZATO IN PROGRAMMAZIONE TURISTICA

 SETTORE 23. [Servizi turistici](#)

REPERTORIO - Veneto

### 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
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	Piemonte	3	X	X	X
Operatore specializzato agenzia turistica	Sicilia	3	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
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
ADDETTO AI SERVIZI TURISTICI	Friuli Venezia Giulia	1	X		
ADDETTO ALLA PROMOZIONE E ACCOGLIENZA TURISTICA	Friuli Venezia Giulia	1	X		
STRATEGIE PER LA PROMUOVERE 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		
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
----------------	------------	------------	-----	-----	-----

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Responsabile della gestione, promozione e valorizzazione delle destinazioni turistiche - Destination Manager	Toscana	0			

## Competenze

**Titolo: IDENTIFICARE IL POTENZIALE DI VENDITA**

**Obiettivo: Potenziale di vendita identificato e strategie di marketing delineate**

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: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

- Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi - Principi di customer care - Nozioni di qualità del servizio - Elementi di marketing turistico - Gamma di prodotti/servizi in vendita - Tecniche di analisi del mercato e di benchmarking

## ABILITÀ/CAPACITÀ

- Analizzare la domanda in relazione al tipo di pacchetto turistico che si intende definire - Identificare un target di riferimento prevalente - Applicare tecniche di benchmarking per l'analisi delle diverse offerte e pacchetti - Applicare tecniche di analisi di dati di mercato e di analisi dei dati di vendita - Verificare le possibili modalità di erogazione dei servizi più efficaci - Definire strategie di marketing turistico

### Titolo: PROGETTARE UN PACCHETTO TURISTICO

**Obiettivo:** Pacchetti turistici rispondenti alle esigenze e tendenze del mercato e definiti in tutte le loro componenti

#### 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

## CONOSCENZE

- Caratteristiche del mercato del turismo e sue tendenze - Tecniche di progettazione e implementazione di piani e programmi di lavoro - Procedura di contabilità dei costi - Principali riferimenti normativi relativi al settore turistico - Metodologie di progettazione dei servizi turistici - Tecniche commerciali e di pricing

## ABILITÀ/CAPACITÀ

- Ricercare dati ed informazioni per lo sviluppo del pacchetto - Definire trasporto, alloggi e altri servizi turistici in relazione alla tipologia di pacchetto turistico - Identificare servizi primari e complementari ad integrazione e completamento del pacchetto turistico - Predisporre i contatti con strutture ricettive e turistiche del territorio - Definire il costo del pacchetto prevedendo diverse modalità di erogazione (assistita o meno)

### **Titolo: PROMUOVERE UN PACCHETTO TURISTICO**

**Obiettivo: Programma attuativo di promozione del pacchetto turistico predisposto**

#### 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

- Strumenti e tecniche di promozione - Tecniche di comunicazione integrata nel turismo - Strategia del brand e di commercializzazione dei prodotti/servizi - Tecniche e strumenti di marketing operativo - Canali di vendita e progetti di comunicazione. - Principali elementi analitici nella dinamica di gestione delle operazioni commerciali - Tipologie di organizzazioni turistiche presenti - Caratteristiche dei canali comunicativi

## ABILITÀ/CAPACITÀ

- Definire piani di marketing turistico: offerte, prodotti, progetti, azioni, strategie - Scegliere gli strumenti di promozione più idonei rispetto alle caratteristiche del pacchetto e del target di utenza - Valutare i canali e gli stili di comunicazione più efficaci per il target di utenza individuato - Utilizzare strumenti di networking con gli operatori locali - Coordinare e monitorare le iniziative promozionali e pubblicitarie

### **Titolo: RILEVARE LA CUSTOMER SATISFACTION**

**Obiettivo: Dati di customer satisfaction rilevati ed analizzati ed eventuali modifiche al pacchetto apportate.**

#### 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: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

- Metodologie e strumenti di marketing turistico - Elementi di psicologia della comunicazione - Concetti di metodologie della ricerca quantitativa - Principi di customer satisfaction - Modelli e standard di qualità dei servizi

## ABILITÀ/CAPACITÀ

– Applicare metodi di verifica della soddisfazione del cliente – Applicare tecniche di analisi dati di customer satisfaction rispetto ai pacchetti turistici fruiti – Applicare tecniche di fidelizzazione della clientela – Utilizzare applicativi per la gestione dei dati di customer satisfaction – individuare soluzioni – modifiche al pacchetto turistico per ovviare ad eventuali criticità

## Codici ISTAT CP2021 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

