

Promoter turistico

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

REPERTORIO - Liguria

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
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		
STRATEGIE PER LA PROMUOVERE E COMMERCIALIZZARE UN PRODOTTO TURISTICO	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: Essere in grado di promuovere i pacchetti turistici

Descrizione: . Illustrare e proporre i pacchetti di viaggio ai suoi potenziali acquirenti: agenzie dettaglianti, associazioni ed aziende . Informare sulle tariffe, i nuovi prodotti e le eventuali favorevoli condizioni commerciali dell'azienda che rappresenta . Stimola

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

Organizzazioni turistiche (tour operator)

Gamma di prodotti/servizi in vendita

Elementi di Marketing

Canali di distribuzione del prodotto/servizio in vendita

Elementi di comunicazione interpersonale

Elementi di geografia del turismo

ABILITÀ/CAPACITÀ

Utilizzare strumenti di pianificazione delle attività

Applicare tecniche per l'analisi "costo-beneficio"

Applicare tecniche di segmentazione della clientela

Applicare tecniche di comunicazione efficace

Applicare tecniche di interazione col cliente
Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali

Titolo: Essere in grado di identificare il potenziale di vendita

Descrizione: . Verificare le modalità di presentazione più efficaci . Verificare i pacchetti di viaggio più richiesti . Verificare le possibili modalità di erogazione dei servizi più efficaci . Riportare quanto osservato nel contatto con la clientela . Collaborare

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 analisi della segmentazione della clientela

Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi

Principi di customer care

Nozioni di qualità del servizio

Elementi di Marketing

Elementi di marketing turistico

Gamma di prodotti/servizi in vendita

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di pubbliche relazioni
Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Applicare tecniche di promozione dell'offerta turistica
Applicare tecniche di comunicazione efficace
Applicare tecniche di ascolto attivo
Applicare tecniche di benchmarking
Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
Applicare tecniche di accoglienza della clientela

Codici ISTAT CP2011 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 2019 INAPP | All Rights Reserved