

Addetto al Booking

ID 433

OBIETTIVI

Il percorso formativo per l'Addetto al Booking mira a preparare individui capaci di fornire consulenza specializzata ai clienti nella selezione dei servizi turistici e di gestire le attività di front office, dalla prenotazione di alloggi e trasporti (aerei, ferroviari, marittimi) alla vendita di pacchetti viaggio completi. Durante il corso, i partecipanti acquisiranno competenze nel campo della pianificazione finanziaria, del marketing e della comunicazione specifici del settore, al fine di coordinare efficacemente le attività organizzative per garantire la massima soddisfazione del cliente.

CONTENUTI

- Introduzione al turismo: antropologia del viaggiare, cronistoria del turismo
- Riflessioni ed impatti del turismo su un territorio
- Geografia del turismo
- Aree climatiche e stagionalità
- Ciclo di vita di una destinazione
- Modello di analisi territoriale
- Fondamenti di storia e architettura
- Legislazione turistica: leggi, convenzioni internazionali e discipline dell'UE
- Rapporti con il Tour Operator/Agenti di Viaggio/ Cliente Finale
- Digital Marketing
- Il turismo in Italia e la figura dell'agente di viaggio
- L'industria del turismo in Italia: gli attori del turismo organizzato e la filiera distributiva
- Caratteristiche delle imprese nel sistema turismo
- Il ruolo dell'agente di viaggio
- Le segmentazioni del turismo
- Aspetti tecnici della professione
- Analisi dei competitor e definizione del pricing
- Preventivi e contratti
- Costruzione di un pacchetto di viaggio e di un iti-Documentazione di viaggio, visti e vaccinazioni
 - Le assicurazioni di viaggio
- Controllo overbooking e post vendita
- Tecniche di vendita nel settore turistico
- Sistemi informatici e tecniche booking
- Studio dei principali portali web di riferimento
- Contabilità
- Sistema gestionale SFERANET e accenno a GDS AMADEUS
- Gestione delle lamentele
- Biglietteria IATA
- OTA e Travel Tech
- Canali di prenotazione e distribuzione dei servizi turistici
- Studio dei principali portali web di riferimento
- Le OTA (Online Travel Agency): caratteristiche, segmentazioni, vantaggi e svantaggi
- Travel Tech: reservation system, connessioni API e Channel Manager
- Comunicazione efficace: tecniche e strategie
- Aumentare la propria credibilità e autorevolezza
- Il linguaggio che influenza: logica o emozioni?
- Stabilire un rapporto di fiducia con l'interlocutore
- Individuazione dei profili dei viaggiatori e delle motivazioni
- Le tecniche di persuasione e le strategie comunicative per essere più convincenti

Livello di accesso Diploma**Durata** 200 h**Modalità di svolgimento** in aula

Visita la pagina sul nostro sito dedicata alla misura **GOL Puglia**