

Ebri, incoming e outgoing al centro dei corsi di formazione di primavera

Al via i primi due giorni - 13 e 14 marzo - con lezioni teoriche e laboratorio con panel di potenziali clienti. Le agenzie di viaggio lavoreranno sulle passioni di viaggio

Milano, 5 Marzo 2018 - Prende il via la **sessione di primavera dei corsi di formazione per agenzie di viaggio e tour operator di Ebri**.

L'Ente bilaterale lombardo ha scelto di **incentrare su incoming e outgoing in un programma articolato in due giornate per un totale di 16 ore** con lo scopo di analizzare **l'evoluzione dei due settori** in una prospettiva di breve e medio termine, così da offrire una serie di **strumenti per sviluppare un business economicamente sostenibile nel tempo**.

"Vendere pacchetti redditizi deve essere la priorità delle aziende oggi più che mai, con la comunicazione digitale e la distribuzione multi canale dominanti e le minacce di disintermediazione, che riguardano tutti gli attori della filiera del turismo", osserva il **docente Marco Cocciarini**, fondatore di Globe Inside ed Expirit, startup che supporta le aziende nella creazione di un prodotto esperienziale e tematico.

Nei due giorni si esamina **cosa i viaggiatori acquistano in agenzia e cosa pretendono da una consulenza** per un viaggio organizzato, entrando nella segmentazione dei clienti tra gruppi, business travel e altri target che principalmente si rivolgono a professionisti per acquistare vacanze e trasferte d'affari.

"Lavorare sulle **passioni di viaggio** e con le nuove tecnologie, individuando **nicchie e segmenti innovativi** saranno alcune delle nostre linee guida - continua -. I destinatari di questo corso sono agenti di viaggio incoming ed outgoing disponibili a **reinventarsi** e mettersi in gioco sulle competenze. Ai partecipanti abbiamo chiesto di portare con se informazioni e dati relativi alle nicchie di mercato che ritengono più interessanti da sviluppare (lusso, LGBT, turismo sportivo, altro)".

Le lezioni, tradizionali e frontali, prevedono anche esercitazioni singole e di gruppo in forma di **laboratorio e confronto con panel di potenziali clienti**.

Per la **parte outgoing** supporta la docenza **Corrado Ceccarelli**, responsabile sviluppo del Gruppo Amatori di Ancona; il professionista da 15 anni si occupa di analisi e miglioramento dei processi aziendali.