



CESCOT

Formazione e consulenza

COSA VUOLE IL TURISTA, OGGI?

In che modo sono cambiati i tempi e criteri di fruizione turistica

Contenuti:

- Chi è il cliente di oggi:
 - rilettura del proprio target di riferimento: chi è e come è cambiato nel tempo
 - come si informa
 - come valuta il valore di quello che vuole acquistare

- I desideri del cliente di oggi:
 - dai bisogni primari alla necessità di esprimere uno status
 - ottimizzazione dei tempi d'acquisto
 - idee e creatività... su misura: dalle proposte quantitative alle proposte qualitative

- Come soddisfare «questo nuovo cliente»?
 - ottimizzazione dei tempi di vendita: dall'analisi dei bisogni alla proposta
 - nuovi contesti di vendita: prodotti e servizi «raccontano» al cliente i vantaggi del loro utilizzo
 - se la crisi economica non dipende da noi, in che modo possiamo fare la differenza?

Finalità:

Riconoscere i punti di forza del proprio stile di vendita e di accoglienza, consolidare le competenze acquisite e valutare i metodi che, oggi, non risultano più efficaci, per integrarli con nuove strategie più in sintonia con le esigenze di un cliente che, sempre più rapidamente, sta cambiando il suo criteri di selezione, costruzione e fruizione di un viaggio/soggiorno.