Formazione per adv, arrivano i Settemari Talk

Settemari lancia un nuovo programma di incontri formativi con le agenzie di viaggio partner per “agire ancora di più in sinergia con le agenzie di viaggi per valorizzare insieme tutte le opportunità del mercato”. Il nuovo format è stato chiamato Settemari Talk, è dedicato alle agenzie Selection, ossia la rete di adv che hanno un rapporto consolidato con il t.o ed è stato messo a punto dalle divisioni marketing e commerciale di Settemari.

Il giro d’Italia che l’operatore torinese ha fissato per incontrare la sua rete di distribuzioine, è molto fitto: ogni tappa propone due momenti distinti per dare la possibilità ai presenti di trarre il massimo vantaggio da ogni dell’incontro. Le persone presenti, di volta in volta, saranno al massimo 20 e nella prima parte del Settemari Talk incontreranno il Presidente Mario Roci e Chiara Roci, i rappresentati della direzione commerciale e i promotori di zona per confrontarsi, vis a vis, direttamente con loro.

“Formazione e fiducia sono le parole chiave di questo format innovativo che abbiamo messo a punto, suddiviso in due momenti distinti e riservato, di volta in volta, a un numero massimo di 20 persone - dichiara Mario Roci, Presidente di Settemari - Abbiamo pensato a un modo nuovo di incontrare i nostri agenti Selection, con un ampio spazio dedicato alla convivialità, perché vogliamo che i Settemari Talk siano uno strumento utile e concreto per lavorare meglio: alla fine di ogni appuntamento, le persone torneranno in agenzia veramente dotate di cose nuove e utili per guadagnare di più”,

La prima parte dell’incontro con gli agenti sarà strettamente dedicata ad argomenti strategici legati alla creazione di nuove opportunità di business e alla valorizzazione del ruolo chiave dell’adv, figura primaria dell’intera filiera turistica. Il focus si concentrerà su come far entrare le persone in agenzia, mediante attività di marketing territoriale mirate e l’allestimento strategico delle vetrine, sugli argomenti e gli strumenti da utilizzare con i potenziali clienti presenti in adv per chiudere una pratica, sulle azioni di fidelizzazione e su come massimizzare i vantaggi garantiti dai piani di incentivazione riservati alle Selection.

Un altro concetto chiave sarà proprio l’importanza, in quanto agenzie Selection, dell’agire in un’ottica di sistema, aumentando la collaborazione non solo con Settemari, ma anche tra colleghi, perché è pensandosi come un insieme che si agisce con più efficacia, si acquisisce maggiore fiducia nelle proprie potenzialità e si trae il massimo vantaggio dagli strumenti condivisi.

Al termine del momento di confronto strettamente business oriented - che non durerà più di un’ora - il dialogo proseguirà a pranzo o a cena, in un’atmosfera più informale, pensata per rivedere insieme le cose discusse precedentemente, dare voce a ulteriori domande e riprendere, da un altro punto di vista, i temi trattati.