A Milano le agenzie di viaggi a scuola di "incoming"

Ha preso il via oggi a Milano il corso sull'incoming per le agenzie di viaggio. Tre giorni full day: 7, 14, 21 aprile e 3 maggio per complessive 28 ore in cui i partecipanti potranno imparare come essere profittevoli nell'inbound. Il percorso formativo è promosso da **Ebrl** e le parti sociali che lo costituiscono (Fiavet, Faita, Filcams, Fisascat, Uiltucs) ai propri associati.

A tenere il corso Michele Mondolfo, presidente di Incoming Partners e gli esperti Marco Cocciarini di Globe Inside e Silvio Rebula di Evolution Tourist Marketing.

"Non c'è motivo per dover subire anziché cavalcare il cambiamento - ha spiegato **Michele Mondolfo** -. L'incoming riduce il prodotto da offrire, ma allarga enormemente il mercato, da quello territoriale a quello mondiale. La Lombardia è tra le prime regioni in Italia per ricettività turistica, leisure e business. E' tra quelle più complete sotto il profilo dell'offerta, varia e adatta a tanti segmenti di mercato. Il breve corso vuole dare, a chi è già esperto di turismo, alcune chiavi di lettura del presente e degli strumenti per non restare passivi di fronte al cambiamento".

La vendita di prodotto Italia infatti miete successi in agenzia di viaggi: secondo le ultime **rilevazioni di GfK** Italia un terzo delle vendite riguarda il Belpaese. E vista la prospettiva di una stagione di forti richieste per le vacanze in Italia l'idea di un percorso formativo è stata ben accolta dalle agenzie aderenti.

"I fattori di successo di un'attività incomgin possono essere definiti sostanzialmente in 3 ambiti – spiega **Marco Cocciarini** -: costruzione e mantenimento di una forte rete sociale locale prima ancora che imprenditoriale, umana. Sulla base di queste relazioni occorre instaurare meccanismi di collaborazione senza egoismi ne campanilismi, infine la collaborazione si esprimerà sia nella creazione di prodotto esperienziale, ma sopratutto nella sinergia commerciale così da trasmettere un brand unico, forte e sorretto dal territorio".

"Le principali difficoltà - prosegue Cocciarini - sono invece legate alla scarsa coesione con il territorio, alla scarsa preparazione in termini di lingue estere conosciute in maniera fluente e di conoscenza dei mercati esteri e delle loro esigenze peculiari. La penuria di investimenti porta a un atteggiamento del 'facciamo un po' di tutto, perché non fare anche incoming'. Per questo penso sia utile suggerire un approccio più strutturato".

Il corso si tiene a Milano presso la sede di Ebrl in corso Buenos Aires, maggiori informazioni sul sito http://www.ebrl.it/corsi/imparare-a-fare-incoming/

"Il mondo agenziale sta attraversando un periodo di trasformazione inesorabile - osserva il presidente di Ebrl e Fiavet Lombardia, **Luigi Maderna-**. Internet ha consentito a tutti di specializzarsi 'viaggiatori' mettendo a disposizione di molti piattaforme e siti web con offerte ampie, a prezzi sempre più vantaggiosi. Quella dell’agente di viaggio ritorna a essere una professione: il sapere leggere dietro lo schermo, cioè di scegliere ciò che vale oltre il prezzo e che calzi a pennello sul cliente".