Welcome Tavel: partiti da Torino e Milano i We Training per le agenzie

Sono partiti in contemporanea da Torino e Milano, gli appuntamenti del percorso formativo **We Training** edicato alle Agenzie Welcome Travel che, nell'arco di un mese, prevede più di 30 incontri organizzati in tutta Italia. Un programma di formazione attivato a favore di chi opera sul campo e richiede di aggiornare le proprie conoscenze e acquisire nuove competenze. Il tour si chiuderà a Genova il 19 maggio.

''Il nostro intendimento non è solo quello di mettere a disposizione formule di vendita più competitive e iniziative finalizzate ad attrarre nuovi clienti presso le Agenzie del Network - commenta **Massimo Segato**, Direttore Rete Indiretta e Sviluppo -, ma soprattutto quello di aiutare i colleghi che lavorano in Agenzia a sfruttare quanto più possibile queste opportunità. Durante i We Training, cui partecipano addetti vendita di quasi tutte le Agenzie del Network, abbiamo la possibilità di entrare nei particolari e, grazie all'interazione con i presenti, stimolare l'emulazione delle esperienze più positive in termini di redditività per il punto vendita e capacità di catalizzare l'attenzione di nuovi clienti.''

Focus dei We Training la condivisione di tutti gli strumenti di comunicazione e marketing messi a disposizione delle agenzie partner e, fra le attività, spicca l'utilizzo e le funzionalità di **WELgo!,** lo strumento di ricerca pacchetti vacanza e crociere in logica best price studiato per ottimizzare le attività commerciali, di consulenza e di comunicazione delle agenzie affiliate, oggetto di una nuova release che ha previsto l'integrazione del motore di ricerca e prenotazione voli e hotel in un unico tool disponibile in versione b2b e b2c. Ancora, il **Digital Signage**, il totem digitale per il punto vendita, ricco di contenuti promozionali aggiornati e gestiti a livello centralizzato, la newsletter b2C e il sito internet per le Agenzie. I Webinar settimanali e il catalogo promozionale personalizzato con il logo, le immagini e la storia del titolare dell'agenzia stessa**,** distribuito in circa 500mila copie l'anno.