Costa investe sulla formazione a un mese dalla ripartenza

Conoscere approfonditamente tutte le novità di prodotto per spingere, sostenere e generare nuova domanda in agenzia di Viaggio. A un mese dalla ripartenza, **Costa Crociere** investe ulteriormente sulla formazione degli agenti con due nuove iniziative che puntano a rafforzare il ruolo della distribuzione nella comunicazione agli Ospiti di tutte le novità che caratterizzano la nuova esperienza di crociera sia dal punto di vista della sicurezza sia del prodotto.
Sarà, infatti, attiva fino al 23 ottobre **“Extra-time, Extra-quiz!”**, la campagna che quotidianamente mette a disposizione all’interno di Costa Academy tre quiz attraverso i quali gli Agenti di Viaggio possono testare la propria conoscenza sulle norme di sicurezza del Costa Safety Protocol, sulle garanzie previste dalla nuova polizza assicurativa Covid-19 “Costa Relax” e sulla promozione in corso in queste settimane “Balcone sul mare”. In palio per i vincitori, 30 cabine sulle nuove navi Costa Smeralda e Costa Firenze.
Per tutto il mese di ottobre, gli agenti di viaggio partner di Costa Crociere avranno poi la possibilità di partecipare a uno dei numerosi **fam trip** organizzati su Costa Smeralda con partenze programmate da Savona, La Spezia, Cagliari, Napoli, Messina e Civitavecchia. Le Agenzie potranno anche invitare a bordo il proprio cliente più affezionato per uno speciale “Sensational Tour” alla scoperta della nuova Ammiraglia. Obiettivo: toccare con mano i vantaggi e le procedure che caratterizzano oggi il viaggio in crociera sperimentando in prima persona le misure del “Costa Safety Protocol”, la nuova formula di escursioni incluse nel pacchetto Passepartour e i Destination Menu firmati da Bruno Barbieri.
“Oggi più che mai il ruolo dell’Agente di viaggio è strategico – spiega il Direttore Commerciale di Costa Crociere, **Daniel Caprile** –. Alle normali operazioni di vendita, si aggiungono, infatti, due passaggi fondamentali: la rassicurazione, elemento chiave nei confronti di tutti quei Clienti che hanno voglia di una vacanza, ma all’insegna della massima sicurezza, e l’ingaggio, che richiede necessariamente un atteggiamento proattivo da parte dell’Agente perché mai come oggi abbiamo bisogno di avvicinare nuovamente i nostri Ospiti alla crociera. È per questo che è necessaria una formazione completa su tutti gli aspetti legati alle nuove procedure di sicurezza e assicurative, oltre che al prodotto di bordo”.