

La reception dei campeggi

Accoglienza turistica 2.0 e Storytelling

**Costo**

A pagamento

Durata

16 ore

Sede

Online

Settori

Turismo

Destinatari

Imprese, Persone

Tipologie

Per occupati, Per disoccupati

Termine iscrizioni

25/02/2025

Data inizio

03/03/2025

Data fine

06/03/2025



Obiettivi

Obiettivo del corso di formazione è di sensibilizzare i partecipanti rispetto all'evoluzione del reparto reception in campeggio e al suo importante ruolo nella gestione efficace dell'*accoglienza* e dell'*esperienza del cliente*.

Durante il corso si approfondirà anche la tecnica dello *Storytelling* per insegnare agli addetti alla reception a coinvolgere attivamente il cliente nelle esperienze di valore offerte dal territorio e aumentare le vendite dei servizi della struttura, con l'obiettivo di aumentare fatturato e migliorare la soddisfazione complessiva dell' *esperienza di vacanza*.

Destinatari

Il corso si rivolge a gestore e dipendenti di campeggi.

Contenuti del corso

- L'evoluzione del concetto di accoglienza di qualità in campeggio per il cliente moderno;
- Strategie e tecniche di comunicazione per gestire la relazione con il cliente prima, durante e dopo la permanenza in campeggio;
- Stimolare e gestire efficacemente il contatto campeggio-cliente attraverso i diversi canali di comunicazione per stimolare le prenotazioni;
- Rispondere efficacemente alle richieste di informazioni via mail e per telefono per convertire e per fare *up-selling* e *cross-selling*;
- Tecniche di vendita per trasformare gli addetti alla reception del campeggio in venditori dei servizi;
- Definire e gestire l'*email di pre-arrival* per informare e per vendere di più - struttura, grafica e contenuti testuali;
- La *newsletter* per restare nella mente del cliente e stimolare riacquisto e fidelizzazione - piattaforme, gestione database, struttura, grafica e contenuti;
- La gestione efficace del reclamo e delle insoddisfazioni mentre il cliente è in campeggio;
- Gestire con successo le recensioni dei clienti per trasformare problemi e insoddisfazioni in miglioramenti e in opportunità future per vendere di più;
- Lo *storytelling* - gestire il con successo "*potere del racconto*" per coinvolgere il cliente nelle esperienze sul territorio e aumentare le vendite dei servizi in campeggio;
- Esempi pratici e analisi di casi di successo dall' Italia e dal mondo.

Attestato

Attestato di partecipazione

Calendario

03 marzo 2025
04 marzo 2025
5 marzo 2025
6 marzo 2025
dalle 14.00 alle 18.00

Sede del corso

Online

Referente

Gabriella Nicolò | Email: nicolo@cnafoer.it | Telefono: 3291069924

Docente

Federico Belloni

Consulente senior e formatore esperto in marketing e sviluppo della domanda e dell'offerta turistica.