

Franca un anno fa ha deciso di mollare tutto: ci spiega i motivi della ...

LINK: <http://www.mollotutto.info/franca-un-anno-fa-ha-deciso-di-mollare-tutto-ci-spiega-motivi-della-sua-scelta/>



Come è cambiata la tua vita dopo aver intrapreso questa attività? E' cambiata molto, e in meglio! Ho conosciuto moltissime persone, colleghi che sono diventati amici, anche clienti che sono diventati amici. Inoltre ho viaggiato di più, facendo fam-trip all'estero e partecipando alle giornate di aggiornamento in varie città d'Italia. Naturalmente anche il fattore economico non va sottovalutato: lavorando in un settore che mi piace così tanto riesco ad ottenere migliori risultati in termini monetari. Inoltre, sono riuscita a conoscere molte più destinazioni tramite il network e l'interscambio costante di informazioni con i colleghi. Oggi come si svolge una tua giornata-tipo? La mia giornata tipo è un po' inversa rispetto ad altri. Io contatto i clienti verso sera, quando sono più liberi dai loro impegni lavorativi, così li posso trattenere qualche minuto in più al telefono parlando della loro idea di viaggio e vacanza, della destinazione scelta, o suggerendo dove andare. Il mattino successivo contatto i tour operator e preparo i preventivi che poi invio per email. Nel pomeriggio mi occupo delle altre mie attività extra, come venditrice. Quando hai capito che i viaggi avrebbero potuto rappresentare una svolta nella tua vita? Beh, l'ho sempre saputo! Confucio disse 'Scegli un lavoro che ami, e non dovrai lavorare neppure un giorno in vita tua', e io l'ho preso in parola, finalmente ho trasformato la mia passione per i viaggi in un lavoro. Qual è la tua idea di viaggio? Io amo profondamente il Grande Nord, le atmosfere rarefatte, pulite ed essenziali del nord del nostro pianeta, pertanto il mio viaggio ideale è un percorso nel freddo, anche polare, bianco e puro, che metta alla prova tutti i sensi e la resistenza fisica e mentale. Questa è la mia 'prima' idea di viaggio, subito dopo nella mia personale classifica amo visitare grandi città, capitali e metropoli. Come hai conosciuto Evolution Travel? Un anno e mezzo fa Evolution Travel è apparso sul mio profilo Facebook con una proposta molto allettante che attendevo da tempo: diventa consulente viaggi. E' stato un colpo di fulmine, era ciò che stavo aspettando! Come mai hai scelto proprio Evolution Travel tra i vari Network che operano nel settore? Negli anni scorsi avevo valutato altri network che offrivano la possibilità di vendere viaggi online, ma dopo aver valutato le varie proposte professionali è risultato che Evolution Travel offre di più in termini di formazione e di acquisizione clienti, e anche un sistema aggiornato ed in linea con le più innovative tecniche di web-marketing. Ora che ne fai parte, cosa ti colpisce di più del modello Evolution Travel? E' in continua evoluzione, di nome e di fatto. I colleghi di Evolution Travel che si occupano di marketing sono davvero molto preparati e aggiornati sulle moderne tecnologie e processi che permettono di acquisire molti contatti in rete. Anche la formazione di ET è un elemento predominante e molto importante per noi consulenti, la forza sta nel gruppo di persone che lavorano insieme e con un obiettivo comune. Cosa ti rende "unica" e cosa porta il cliente a rivolgersi a te? Io sono una persona molto dinamica ed entusiasta, sempre col sorriso sulle labbra, e so che questa particolarità del mio carattere piace ai viaggiatori, che lo percepiscono anche al telefono. Sono sempre in movimento, ho moltissime idee e progetti che cerco di mettere in pratica. Ho viaggiato moltissimo, e continuo a farlo, quindi conosco molti luoghi di questo nostro meraviglioso pianeta. E mi piace condividere, collaborare, dare. Penso che sia importante essere una persona 'sociale' e 'social', infatti sono presente su tutti i più conosciuti e usati social-network come Facebook, Messenger, Instagram, Twitter, Pinterest, Linkedin, Tumblr e naturalmente sono sempre

raggiungibile per telefono, e-mail, Whatsapp e Telegram. Sei specializzata su qualche destinazione nello specifico? New York, dove ho vissuto e che quindi conosco come casa mia, e tutti gli Stati Uniti, comprese le Hawaii. Scandinavia, dove sono stata molte volte, soprattutto in Finlandia e Norvegia. Quali ostacoli hai incontrato e come li hai superati lungo questo percorso? Per fortuna non ho mai avuto problemi nei rapporti con le persone, probabilmente grazie al fatto che provengo da una formazione commerciale e quindi di continuo contatto ed interazione con il cliente. Invece, l'ostacolo maggiore per me è stato ed è ancora il tempo. A volte non riesco ad organizzare bene il mio tempo perché questa attività dipende molto dalla disponibilità dei clienti. Sto comunque seguendo dei corsi per ottimizzare il tempo e pianificare più efficientemente le ore che dedico al lavoro con Evolution Travel. Quale consiglio vorresti dare a chi sta pensando di diventare un Consulente di viaggi online? Consiglio un primo periodo di sola formazione. A volte si parte con il voler subito vendere viaggi mentre ritengo che dedicare i primi 6 mesi dopo il corso al training, allo studio delle destinazioni e agli aggiornamenti può dare maggiori soddisfazioni in seguito e renderci più produttivi. Quali obiettivi ti sei data per il futuro? Per almeno tutto il prossimo anno vorrei focalizzarmi sul diventare sempre più preparata ed esperta nelle destinazioni che conosco meglio, diventare una vera specialist insomma. Nel frattempo sto anche lavorando allo sviluppo di nuovi progetti come i 'viaggi tematici' e le 'vacanze esperienziali', che credo siano una grande risorsa da offrire a quei clienti, che sono sempre alla ricerca di qualcosa di diverso, di nuovo, di alternativo per le loro vacanze. Vuoi sapere esattamente come funziona il mestiere del Consulente di viaggi online e valutare se fa per te?