

Organizzare viaggi per lavoro, ce ne parla Laura Romeo

LINK: <https://www.mollotutto.info/organizzare-viaggi-per-lavoro-ce-ne-parla-laura-romeo/>



Pubblicato da Massimo Dallaglio in Consulente di viaggi online 21 maggio 2019 Link Sponsorizzati Organizzare viaggi per lavoro, ce ne parla Laura Romeo "Ho sempre avuto il desiderio di trasformare la mia grande passione in un lavoro. Secondo me ogni viaggio piccolo o grande è un sogno che ognuno di noi riesce a realizzare, ecco perchè organizzare e vendere viaggi è un lavoro molto bello e gratificante perchè chi vende viaggi aiuta a realizzare un sogno..." Link Sponsorizzati Link Sponsorizzati Ciao Laura, raccontaci qualcosa di te! Ciao... Ho 42 anni, sono laureata in Lingue e Letterature Straniere moderne e ho un master in comunicazione multimediale. Sono nata e cresciuta a Torino e adesso vivo in provincia di Milano con il mio compagno. Ho lavorato tanti anni, prima come Customer Service Representative e poi come assistente di direzione, ma ho sempre avuto il pensiero, il desiderio di dedicarmi alla mia grande passione che sono i viaggi. Amo viaggiare e ho sempre adorato organizzareviaggi in ogni minimo dettaglio. Perché hai scelto di diventare consulente viaggi online? Ho sempre avuto il desiderio di trasformare la mia grande passione in un lavoro. Secondo me ogni viaggio piccolo o grande è un sogno che ognuno di noi riesce a realizzare, ecco perchè organizzare e vendere viaggi è un lavoro molto bello e gratificante perchè chi vende viaggi aiuta a realizzare un sogno. Ho sempre avuto dentro di me il desiderio, l'istinto, la voglia di mettere a disposizione le mie conoscenze e la mia passione alle altre persone. E' come se io sapessi da sempre che il mio lavoro è questo, è stato davvero naturale diventare consulente di viaggi , perchè è quello che ho sempre voluto. Di cosa ti occupavi prima? Prima lavoravo come assistente di direzione per una grande multinazionale americana. E tra le mie mansioni c'era anche l'organizzazione di eventi e di viaggi per il mio capo e il gruppo per cui ero di supporto commerciale. E mi ricordo il fermento interiore ogni volta chedovevo organizzare un meeting o un viaggio, perchè cominciavo a pensare che il mio lavoro era quello e che avrei voluto farlo diventare l'unico ruolo. Come è cambiata ora la tua vita? Ricoprire questo ruolo ha rappresentato per me un grande cambiamento. Primo perchè è un lavoro che faccio con grande entusiasmo. Anche il lavoro che facevo prima mi piaceva, ma non è paragonabile con quello che provo verso l'attività che svolgo attualmente. Inoltre ho una grande responsabilità verso le persone che si rivolgono a me e che mi danno fiducia, infatti proprio perchè si affidano a me non voglio deluderle e faccio in modo di accontentarle in base alle loro esigenze. Ho il dovere di farle stare bene e di rendere il loro viaggio un'esperienza indimenticabile. Ci sono anche momenti di paura e incertezza. Infatti essendo una libera professionista, quando ci sono periodi che vendo un pò meno mi preoccupa perchè non ho uno stipendio fisso... ma è normale, l'importante è non mollare mai. Ma la passioneguida ogni cosa e muove tutto e questo è anche il bello di questo lavoro. Migliorare sempre, mettersi sempre in gioco e in discussione, studiare, crescere e imparare sempre cose nuove. Da libera professionista sono artefice del mio lavoro, e devo migliorare ogni giorno ed

essere aggiornata anche con le esigenze e le richieste del mercato come ogni bravo venditore, per essere pronta a soddisfare la richiesta degli utenti. Oggi come si svolge una tua giornata-tipo? Oggi la mia giornata tipo è piena di lavoro. La sveglia suona alle 06.45, mi alzo, mi preparo, faccio colazione e alle 07.30 mi metto nello studio a lavorare. A volte le giornate passano così velocemente che mi rendo conto di stare davanti al computer per 10/11 ore di seguito. Il mio compagno che è un genio dell'informatica mi ha fornito anche il doppio monitor in quanto mi ha detto che la produttività aumenta. E ha avuto ragione. Lavorando con due monitor posso tenere parecchie sessioni aperte e quindi avere più cose sotto controllo e lavorare ancora di più. Quindi contatto i clienti o mi contattano, preparo i preventivi, costruisco e studio soluzioni di viaggio in base alle richieste, e cerco di non trascurare lo studio delle destinazioni che è molto importante per poter fornire ai clienti le giuste indicazioni. E mi occupo anche della mia pagina Facebook dove pubblico post sui viaggi e sulle diverse mete. Inoltre sto anche ideando il mio blog di viaggi. Non è ancora pubblicato, diciamo che ci sono i lavori in corso. Lavorando on line ci sono una serie di attività correlate che sono molto interessanti e che cerco di svolgere con regolarità, si tratta di azioni di marketing per se stessi e per la propria attività, per poter diventare un punto di riferimento ed essere conosciuta. Quando hai capito che i viaggi avrebbero potuto rappresentare una svolta per te? Quando ho letto on line di Evolution Travel e del modello e della formula che proponeva. Lì ho cominciato a elaborare dentro di me che forse si trattava proprio di quello che cercavo. E ho avuto la conferma quando ho parlato con il loro commerciale e quando ho fatto il primo coaching conoscitivo per avere chiarimenti e indicazioni su come funziona il lavoro di consulente viaggi all'interno del network. Poi ho guardato alcune interviste di consulenti di viaggio e ho visto in loro la stessa passione che ho io, ho visto l'impegno, la competenza e l'entusiasmo, e lì mi è scattato qualcosa. Qual è la tua idea di viaggio? Sicuramente l'idea di viaggio è molto personale e diversa per ognuno di noi. Per me un viaggio è ricerca, confronto, cultura e introspezione. Ogni viaggio infatti mi dà l'occasione per crescere, apporta un cambiamento interiore, un arricchimento, un'apertura mentale che solo viaggiando si può sviluppare. Un viaggio è curiosità, la curiosità di vedere quello che c'è al di fuori del nostro mondo, di osservare con i propri occhi le culture, i popoli, la natura, gli animali. Un viaggio è emozione, l'emozione che per ognuno di noi è diversa, perchè per esempio uno stesso paesaggio può trasmettere un messaggio diverso, dipende dalla prospettiva e da quali occhi viene osservato e da quali corde tocca del nostro essere. Come hai conosciuto Evolution Travel? Conosco Evolution Travel da molti anni, ho sempre preso spunto dal loro sito e dai loro viaggi, e devo dire la verità ho sempre desiderato di provare a farne parte. E siccome ho sempre studiato su internet le destinazioni per mia passione e cultura personale, spesso mi imbattevo proprio in Evolution Travel e da lì ho continuato le mie ricerche di studio sul loro modello. Come mai hai scelto proprio Evolution Travel? Mi piace molto il fatto che sono specializzati in tutte le destinazioni, quindi hanno una conoscenza ad alto livello di quello che propongono ai clienti. Inoltre lavorando on line mi hanno dato la possibilità di poter lavorare da casa dove ho lo studio, e questo mi permette di gestire le mie giornate con la massima indipendenza e libertà. Si tratta inoltre di una realtà solida, sul campo da anni, di cui apprezzo e ammiro l'affidabilità e la competenza e la continua innovazione in base a tutto ciò che il mercato richiede. E mi rispecchio come già ti accennavo prima, nella passione che tutti ci mettono in questo lavoro e nel supporto e collaborazione reciproca all'interno del network. Ora che ne fai parte, cosa ti colpisce di più del modello Evolution Travel? Adoro la struttura di questo network perchè il network stesso è una forza. Mi piace il

fatto che Evolution Travel mette a disposizione di tutti i consulenti la formazione, la possibilità di fare le campagne pubblicitarie, la conoscenza degli specialisti, quindi c'è una struttura solida alle spalle. Poi sta a ogni consulente saper utilizzare al meglio quello che ha a disposizione. Sai nell'azienda per cui ho lavorato precedentemente non c'era meritocrazia. Per quanto una persona si impegnasse e fosse brava, vedevo crescere sempre chi non lo meritava, perché aveva qualcuno che inspiegabilmente lo spingeva o non si spiegava il motivo. Però davvero raramente mi capitava di vedere che qualcuno che davvero lo meritasse facesse dei passi in avanti. In Evolution Travel emergiamo solo se lo meritiamo e sta solo a noi dimostrare se valiamo o meno. E tutti in ugual modo abbiamo a disposizione il network e la stessa possibilità di migliorare. A maggior ragione solo noi possiamo dimostrare quanto possiamo riuscirci e quanto riusciamo a utilizzare nel migliore dei modi gli strumenti di Evolution Travel portando risultati. Evolution Travel stesso riconosce il nostro lavoro e la nostra bravura se lo meritiamo. Cosa ti rende "unica" e cosa porta il cliente a rivolgersi a te? Ogni viaggio che organizzo, semplice o complicato, lo organizzo come se dovessi partire io, lo vivo insieme al cliente dall'inizio alla fine e anche durante e dopo quando arrivano i feedback e le emozioni vissute. A volte mi rendo conto che davvero mi faccio coinvolgere molto emotivamente, tanto che con i clienti anche durante i viaggi ci scambiamo i messaggi per rimanere in contatto, avere le prime impressioni e sapere che è tutto a posto. Mi preoccupa se aumentano le tariffe, mi preoccupa che il cliente abbia tutti i dettagli e i consigli nei minimi particolari, nulla è lasciato al caso come quando organizzo un viaggio per me. Cerco di creare molta empatia e questo è apprezzato dai miei clienti. Io mi sento molto responsabile di tutti coloro che mando in viaggio perché ho il dovere e la missione di farli stare bene. Per farti due esempi, la scorsa settimana ero a Bangkok con il mio compagno e ho incontrato un mio cliente che era lì nello stesso periodo e il viaggio l'ha comprato da me. O questa mattina una mia cliente che ho mandato a Pasqua a Sharm, era qui a Milano in una fiera e mi ha invitato assolutamente per andare a salutarla. Secondo me questa emotività, empatia, insieme alla conoscenza e competenza fanno la differenza perché il cliente sente che non vendo un viaggio tanto per venderlo ma solo se il cliente stesso è soddisfatto. Se sento diffidenza dall'altra parte o mancanza di fiducia piuttosto preferisco rinunciare alla vendita. Un'altra caratteristica è la trasparenza. Pensa che in molti casi faccio vedere al cliente a cosa andrebbe incontro con un viaggio fai da te costruendolo e invece qual è la differenza se si affida a me, anche in termini di costi e di sicurezza. Con me è decisamente meglio e viaggia tranquillo ;-). Sei specializzata su qualche destinazione? A me piace vendere tutte le destinazioni, perché studio molto, e per qualsiasi richiesta voglio essere preparata per chi si rivolge a me. Come specializzazioni sono indirizzata verso Maldive, Thailandia, Africa e Caraibi. Però ripeto studio molto per essere sempre in grado e all'altezza di tutte le richieste che mi arrivano. Quali ostacoli hai incontrato? E come li hai superati? Un ostacolo può essere il no del cliente dovuto a una diffidenza iniziale verso il fatto che lavoro on line. E siccome io mi fido di me e so di essere una persona molto onesta, rimango male quando non riesco a trasmettere questa fiducia, anche se so che telefonicamente non sempre è facile. Quando capita cerco con tanta pazienza di dare con trasparenza tutte le informazioni che mi sono chieste. Mando il link della mia fanpage dove si vede che sono attiva, e che dietro a una voce, a un sito, si nasconde una persona reale che mette a disposizione la propria esperienza e competenza. Nel mio lavoro conta molto essere presente, soprattutto in un'era dove i social fanno da padrone. Sono molto riservata, non mi piace esternare troppo su Facebook i miei spostamenti, o i miei stati d'animo, ma sulla mia fanpage metto sempre post e inserzioni

carine per interagire con le persone sul grande tema che io amo e che sono i viaggi. Quale consiglio vorresti dare a chi sta pensando di diventare un Consulente di viaggi online? Vorrei dire che diventare consulente di viaggi non è comprarsi un lavoro, ma significa lavorare tanto e bene, studiare, diventare competente, aprire la mente alle esigenze di chi ci manda le richieste e cercare di fare la differenza ed essere veloce perchè la concorrenza soprattutto su internet è tanta. Ma è un lavoro che dà anche tanta soddisfazione, che per me è una missione. Quindi consiglio a chi sente questa esigenza di affrontare con coraggio questo lavoro, di studiare tanto con umiltà, di chiedere a chi ha esperienza consigli e di imparare da chi è bravo e ogni giorno ce la fa... Quindi bisogna lavorare sodo ma è anche importante avere degli obiettivi, che sono fondamentali per crescere sempre di più. Quali obiettivi ti sei data per il futuro? Il mio obiettivo è crescere sempre di più come consulente di viaggi e diventare una figura di riferimento all'interno del network. Come io ho figure di riferimento in Evolution Travel, a mia volta vorrei diventarlo io. Sicuramente il primo obiettivo che mi piacerebbe raggiungere è diventare uno specialista di riferimento di un prodotto (che può essere una destinazione o un'area tematica) nel network. Anche a te piacerebbe organizzare e vendere viaggi online?