

## Evolution Travel, a Verona l'ultimo Open Day del 2019

LINK: <http://www.guidaviaggi.it/notizie/200379/>



HOME > Notizie Evolution Travel, a Verona l'ultimo Open Day del 2019 18/11/2019 10:04 Il 30 novembre e il 1 dicembre a Soave la chiusura del ciclo di incontri con i consulenti di viaggio dell'operatore: focus su Maldive e Madagascar Dopo Roma e Bologna è il turno di Soave, in provincia di Verona. E' infatti questa la prossima tappa prevista dal calendario degli Open day di Evolution Travel dedicati alla formazione e rivolte alla propria rete di consulenti di viaggio online. Se l'appuntamento felsineo è stato incentrato su Thailandia e Giappone, quello capitolino è stato dedicato alla Grecia. L'ultimo incontro del 2019 si svilupperà nell'arco di due giorni, dal 30 novembre al 1 dicembre, e vedrà gli interventi dei promoter riferimento prodotto Massimo Turrini e Annalisa Artini, rispettivamente specialisti per le Maldive e il Madagascar, con una particolare attenzione per l'offerta "Wild & Tribe".

L'evento conterà sulla presenza di partner come Alpitour, Eden Viaggi e Maldivepertutti. "Non si parlerà unicamente di prodotto - spiega l'operatore in una nota - ma anche di promozione in chiave social con Ettore Obert, Instagrammer tra i più specializzati in Italia, e di tecniche di vendita. Altro momento molto atteso è il focus su voli e compagnie aeree, tenuto dal promotore tour operator Bruno Bottaro. La conclusione della seconda giornata sarà incentrata su attività pratiche legate alla gestione delle richieste e alla promozione, suddivise in differenti tavoli di lavoro". Evolution Travel è già al lavoro per gli Open Day del 2020 con già alcuni incontri in programma il 15 e 16 febbraio a Napoli, il 22 febbraio a Torino e il 23 e 24 maggio sul Conero. "Ci accingiamo a chiudere la formazione del 2019 - osserva Monica Sergiano, responsabile reparto formazione Evolution Travel - con grande soddisfazione. L'affluenza è stata

altissima, con oltre 400 consulenti di viaggio coinvolti nelle differenti date, numero che indica il ruolo cruciale di questo tipo di appuntamenti per il nostro modello di business in continua evoluzione che, oltre alla tecnologia, dà moltissima importanza all'interazione personale con i formatori e tra colleghi. I partner di primo piano coinvolti hanno lavorato in perfetta sintonia con i nostri promotori tour operator e di riferimento prodotto, apportando un ulteriore valore aggiunto agli incontri e fornendo preziose informazioni per la vendita. Siamo al lavoro per il 2020 con l'obiettivo di organizzare un calendario ancora più fitto e altre attività di carattere pratico, strategiche e tattiche, per incrementare ulteriormente la performatività del nostro network di oltre 700 consulenti di viaggio online".