Campus formativo: come attirare i tour operator internazionali

scritto da Redazione Wine Meridian | 1 Settembre 2024



Gli imprenditori e gli Hospitality Manager che vogliono espandere il proprio business enoturistico prima o poi devono inevitabilmente confrontarsi con le dinamiche del mondo del turismo. La capacità di instaurare relazioni efficaci con i tour operator internazionali è diventata un fattore determinante per la crescita delle cantine enoturistiche.

Proprio per questo motivo, Wine Meridian, nell'ambito del progetto Wine Tour Bridge, organizza un nuovo campus formativo dedicato a tutti coloro che vogliono portare la propria offerta enoturistica ad un nuovo livello. Dopo il successo della prima edizione ecco dunque il nuovo campus: **"Attrarre Tour Operator internazionali: come vendere la tua offerta**

enoturistica”, in partenza martedì 16 Dicembre 2026.

Perché partecipare al campus formativo

Questo campus formativo è pensato per fornire alle cantine tutti gli strumenti necessari per immettersi nel mercato turistico.

Gli argomenti affrontati durante le quattro ore di formazione saranno:

- **Analisi del turismo internazionale**: Esploreremo le tendenze attuali del turismo globale, con un focus sulle esperienze enoturistiche più richieste dai visitatori internazionali. Comprendere cosa cercano i turisti oggi è il primo passo per creare un’offerta irresistibile.
- **Dati sul turismo in Italia post-pandemia**: Presenteremo alcuni dati chiave che mostrano come il turismo in Italia si sta evolvendo dopo la pandemia.
- **Come funzionano i tour operator**: Entreremo nel dettaglio del funzionamento delle attività di un tour operator, svelando i processi decisionali che portano alla scelta delle esperienze da includere nei loro pacchetti, permettendovi di allineare la vostra proposta alle loro aspettative.
- **Come attirare l’attenzione dei tour operator**: Affronteremo le migliori strategie per farsi notare dai tour operator e per far sì che scelgano la propria cantina tra le molte disponibili.
- **Storytelling efficace**: Tecniche per raccontare la propria offerta enoturistica e il brand in modo coinvolgente e persuasivo.
- **Tour operator come partner strategici**: I tour operator non sono semplici intermediari; sono veri e propri partner strategici che possono aprire le porte del mercato internazionale alla cantina.

Dettagli del campus formativo

- **Quando:** Martedì 16 Dicembre 2026, dalle 14.30 alle 18.00
- **Modalità:** Digitale in diretta o in e-learning

Come iscriversi

Per informazioni su modalità di adesione, scrivici a: formazione@winemeridian.com