

Professione Destination Manager

di Nicola Spagnuolo (Direttore Iscom Emilia Romagna)

La nostra rubrica sulle figure professionali del settore turistico, continua con l'analisi del "Destination Manager", ovvero la figura professionale a cui viene affidata la gestione e la promozione turistica di una città o di un territorio. Si tratta di una qualifica in rapida crescita all'interno di un mercato vasto, articolato e sempre più competitivo come quello del turismo.

Le località turistiche devono saper sfruttare al meglio le loro peculiarità culturali e territoriali, pertanto diventa sempre più necessario affidarsi a professionisti, capaci di tradurre le specifiche potenzialità di un'area in nuove e durature opportunità di business.

PERCORSO FORMATIVO E COMPETENZE NECESSARIE

La "destinazione" è il luogo dove il turista decide di andare, e siccome i luoghi potenziali sono infiniti, sarà determinante la capacità di orientare questa decisione.

La vera sfida ormai si gioca a livello globale: convincere il cliente a soggiornare in un territorio piuttosto che in un altro. Una volta decisa

la destinazione, la concorrenza sarà interna alla località, tra un albergo e un altro, un ristorante e un altro. Il compito del Destination Manager è di gestire la costruzione dell'offerta turistica nel suo complesso, dall'assemblaggio dei prodotti disponibili sul territorio all'aggiunta di nuove attrattive. Lavora preferibilmente in team, procedendo all'analisi del mercato, allo studio e all'armonizzazione degli elementi del prodotto già disponibili sul territorio e alla definizione di nuovi prodotti turistici finalizzati al raggiungimento di obiettivi economici condivisi con gli operatori locali. Al Destination Manager si richiede di avere una visione manageriale dell'area turistica di competenza. È fondamentale, quindi, che questa figura professionale abbia un'ottima conoscenza del territorio su cui opera, ma anche del mercato nazionale e internazionale, oltre che un approccio mirato al cliente.

Per quanto riguarda la formazione del Destination Manager, dopo aver conseguito il diploma, si può decidere di frequentare un Istituto Tecnico Superiore (ITS) che costituisce un canale formativo di livello postsecondario, biennale, parallelo

ai percorsi accademici. Questi tipi di istituti sono già presenti in diverse Regioni italiane e in fase di avvio nelle altre. Sono "scuole speciali di tecnologia", finalizzate a formare figure particolarmente richieste dalle imprese e a favorire l'inserimento nel mondo del lavoro. Infatti delle 1800/2000 ore di lezione previste almeno il 30 per cento devono essere di tirocinio presso aziende, in Italia o all'estero.

Al termine del percorso attinente al settore del turismo, previo superamento di un esame finale, verrà rilasciato il Diploma Statale di Tecnico Superiore con l'indicazione dell'area tecnologica e della figura nazionale di riferimento (V livello del Quadro europeo delle qualifiche – EQF).

Se invece si sceglie il percorso universitario, i titoli di studio più adatti per avvicinarsi alla professione di destination manager sono le lauree in Scienze del turismo, Economia, Marketing o Scienze della Comunicazione. Buona cosa sarebbe anche conseguire un master o un corso di specializzazione in destination management. L'inserimento avviene più di frequente attraverso stage post-universitari svolti presso enti locali,



agenzie e organizzazioni turistiche. È consigliabile, inoltre, frequentare corsi di formazione o specializzazione nel settore. Di solito questi corsi sono proposti da associazioni di categoria o enti privati, sono a pagamento o finanziabili attraverso voucher regionali o nazionali e offrono esperienze pratiche di stage.

Il Repertorio delle Qualifiche della Regione Emilia Romagna, inquadra, nel 3° livello EQF, la figura professionale di "Operatore della promozione ed accoglienza turistica", che ha il compito di incentivare lo sviluppo turistico locale, verificando l'articolazione e l'efficacia dei prodotti e dei servizi offerti.

COMPETENZE DI SETTORE:

il Destination Manager acquisisce informazioni su una determinata destinazione analizzando le infrastrutture, i servizi disponibili, la posizione geografica, i fattori naturali e culturali presenti; realizza indagini di mercato, indaga sulle preferenze turistiche attuali e ne esamina le potenziali esigenze; elabora linee guida per la realizzazione di un nuovo servizio turistico e redige un piano finanziario e di investimenti; verifica diverse soluzioni e scelte delle migliori offerte in relazione alla domanda potenziale, elaborando e coordinando le iniziative promozionali e pubblicitarie.

COMPETENZE DI AREA:

il Destination Manager chiaramente ha competenze di informatica e servizi internet, conosce i principali software per la gestione dei flussi informativi e le tecniche di archiviazione e classificazione manuale e digitale delle informazioni, ha conoscenze di storia e geografia turistica del territorio e dei beni artistici locali. Conosce una o più lingue straniere.

COMPETENZE DI PROFILO:

a livello di attitudini personali, risultano fondamentali la capacità di ascolto e di motivazione. Una parte fondamentale del lavoro del Destination Manager è quella di formulare dei piani di "messa a sistema" dei diversi interessi particolari espressi dagli attori locali, così forti in un contesto frammentato e di microimprese come quello turistico.

SBOCCHI OCCUPAZIONALI:

la professione del Destination Manager offre l'opportunità di mettersi in proprio, ma anche di lavorare nella pubblica amministrazione a vari livelli (regionale, provinciale, comunale o con un'Apt territoriale) come dipendente o più frequentemente con un contratto di consulenza. Inoltre può operare all'interno di soggetti misti pubblico-privati.

Iscom E.R. offre il proprio supporto allo sviluppo delle competenze strategiche delle imprese dei settori del commercio, turismo e servizi con diverse agevolazioni alle aziende che intendono formare i loro apprendisti e i loro dipendenti, dando nei casi previsti la possibilità di inserire questi piani formativi all'interno dei finanziamenti del Fondo Interprofessionale For.te.. Questo aspetto rende ancora più conveniente l'adesione delle aziende interessate ai piani formativi di Iscom E.R. poiché all'opportunità di migliorare la professionalità dei dipendenti si unisce il vantaggio della gratuità.

Per informazioni:

ISCOM E.R. - Via Tiarini, 22 - 40129 Bologna
Tel.: +39 051.4150611 - Fax: +39 051.4150610
E-mail: info@iscomer.it
Sito web: www.iscomer.it

RINALDI
SELECTION

IL MEGLIO DAL MONDO

Versinthe
Liqueur et Amer
aux Plantes d'Absinthe

Boulard
Calvados
Pays d'Auge A.O.C.

Hine
Cognac
Vintage Cognacs

Janneau
Grand Armagnac

RINALDI
IMPORTATORI
Rinaldi Importatori SpA
Viale Masini, 34
40126 Bologna
tel. 051 4217811
fax 051 242328
www.rinaldi.biz

+L'Imbaggio-Abbi

