

**Profilo del Coordinatore di Sviluppo Turistico Esperienziale
secondo il "Format GMT".**

Per svolgere questa Professione con soddisfazione il CoSTE deve possedere determinate **Caratteristiche personali** (culturali ed motivazionali) fra le quali:

- **Conosce ed ama il territorio** che si propone di promuovere e sviluppare. Ne conosce le **dinamiche che lo caratterizzano**.
- Mostra **curiosità, ambizione, spirito imprenditoriale, apertura mentale** verso realtà, i territori e la promozione turistica, in continua evoluzione e con la necessità di costante aggiornamento. Considera il **networking** come lo strumento più consono alle finalità di gestione delle destinazioni e per lo sviluppo territoriale in ambito turistico. È in grado di **lavorare con i nodi della rete valorizzandoli**, al fine della produzione dei prodotti turistici esperienziali.
- Mira con tenacia alla **qualità** delle cose che fa e dei prodotti che offre, in una logica del **miglioramento continuo**. Dimostra **forte concretezza** nel proprio agire, capacità nella **gestione di eventi e situazioni critiche, tenacia** nel raggiungimento degli obiettivi preposti.
- Possiede **buona conoscenza delle tematiche inerenti la promozione del territorio, la gestione delle destinazioni e il turismo**.

I Compiti del Coordinatore di Sviluppo Turistico Esperienziale:

1. **Scouting** di Operatori economici in quanto eccellenze del territorio a marcato dinamismo imprenditoriale.
2. **Contrattualizzazione** e successivo **Coordinamento** di Operatori selezionati e pronti a entrare nella rete dei GMT locali.
3. **Ricerca e Identificazione** di tematismi esperienziali.
-> attraverso l'approccio partecipativo.
4. **Progettazione e Organizzazione** di Programmi turistici.
5. **Gestione on site** dei clienti durante la loro permanenza.
->laddove inserito nel costo del programma.
6. **Ricerca & Sviluppo** di canali commerciali diretti. *->per veicolare i prodotti turistici.*
7. Gestione di **Welcome Kit**
->per le ITER ("Imprese-Territorio" con ospiti, clienti, buyer, stranieri e italiani).
8. **Attivazione e Organizzazione** di iniziative fra e per gli Operatori.
->per lo sviluppo del B2B fra gli operatori locali.

9. **Coordinamento** dei Social media manager locali.
10. **Creazione** di Piani di Azione Locali.
11. **Attivazione e Coinvolgimento** delle Amministrazioni Locali.
12. **Interfaccia** per le Amministrazioni locali.
->per educational Tour di Buyer, Blogger , stampa specializzata, delegazioni politiche, etc.
13. **Consulenza «Formativa»**
-> ad approccio andragogico e di Temporary management agli Operatori della Rete.

Dal punto di vista delle **Competenze professionali** il CoSTE deve aver acquisito (o acquisire):

- ♣ Buona conoscenza degli **elementi identitari del territorio** di competenza a livello storico-artistico, economico, fisico-ambientale, delle tradizioni e dei mestieri. Tali conoscenze sono state acquisite per formazione o per esperienza a livello professionale in quanto operatore o imprenditore, oppure a livello personale in quanto soggetto attivo nel settore culturale, enogastronomico, tempo libero, etc.
- ♣ Capacità organizzativa dei servizi nonché del ciclo dell'offerta turistica: progetta programmi turistici integrati che sappiano valorizzare le peculiari risorse identitarie del territorio. Progetta programmi privilegiando **il vissuto e l'esperienza che il turista vivrà** (per un Turismo Esperienziale).
- ♣ Capacità di **ascolto**, relazionali e di gestione nei rapporti (con Amministratori Pubblici, fornitori di servizi, clienti, persone cui riferire nel quadro del proprio lavoro).
- ♣ **Apertura mentale**, propositività orientata al **Cambiamento**, creatività, orientamento all'**Innovazione**.
- ♣ **Cultura del Servizio** e orientamento al cliente, quello esterno (Ospite, Operatore locale) e quello interno (l'organizzazione per la quale lavora).
- ♣ Capacità di **cura della qualità** e monitoraggio della stessa sulle proprie attività.
- ♣ Propensione al **lavoro per progetto** e capacità di **programmazione del proprio lavoro** e dei tempi.
- ♣ Capacità di risolvere i problemi -> - **Efficace abilità nella gestione delle emergenze**.
- ♣ **Equilibrio** e misura della persona.
- ♣ Conoscenza base verbale e scritta di almeno due lingue, di cui una inglese.
- ♣ Padronanza della **comunicazione verbale e scritta**: chiarezza, concisione, proattività, focalizzata sugli obiettivi, etc.

- ♣ Utilizzo come utente dei principali social media (Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, Google +, LinkedIn).
- ♣ Conoscenza di elementi di marketing e di marketing territoriale-turistico.
- ♣ Conoscenza del sistema pubblico a sostegno del turismo (Enti, istituzioni locali, associazioni di categoria, referenti per finanziamenti).

Competenze “accessorie”.

- Conoscenza di base delle caratteristiche del “cliente turista” (comportamenti, atteggiamenti, accessibilità, desideri, tendenze, abilità) con particolare riferimento al proprio territorio.
- Conoscenza degli elementi di base per la definizione dei costi.
- Conoscenza degli elementi principali della comunicazione interpersonale (“parlare in pubblico”, “condurre una riunione”, etc.).