7 raisons pour lesquelles c’est le meilleur moment pour devenir conseiller en voyages!

Aujourd’hui plus que jamais, les consommateurs privilégient les relations humaines authentiques et le service à la clientèle, deux des principales propositions de valeur qu’ils prennent en considération lorsqu’ils choisissent de réserver un voyage auprès d’un conseiller en voyages professionnels. Il suffit de faire quelques pas dans n’importe quel commerce de détail pour constater à quel point il est important d’avoir un interlocuteur pour échanger ses idées et obtenir des réponses à ses questions. Lorsque vous vous lancerez en tant que conseiller en voyages professionnels, vous pourrez vous référer à d’autres secteurs qui, malheureusement, ont du mal à fournir aux consommateurs le service à la clientèle qu’ils attendent et exigent. En tant que conseiller en voyages professionnels, vous êtes le porte-parole de confiance de vos clients et vous guidez vos voyageurs à chaque étape du long du processus d’achat d’un voyage pour vous assurer que leurs attentes sont satisfaites et que le service à la clientèle est au rendez-vous.

Vous trouverez ci-dessous cinq autres raisons pour lesquelles vous devriez envisager dès aujourd’hui une carrière de conseiller en voyages professionnel!

La demande de voyages n’a jamais été aussi forte et les gens privilégient les moments plutôt que les choses.

* Si nous avons bien appris une chose au cours de l’année dernière, c’est que la vision de la vie des gens et ce qui compte pour eux ont changé à jamais.

Les gens privilégient plus que jamais le service à la clientèle.

* De nos jours, il est primordial de pouvoir compter sur un professionnel lorsqu’on achète des biens et des services de qualité. Dans l’environnement actuel, avec les politiques en constante évolution et les inévitables contretemps, il est important de réserver ses voyages auprès d’un conseiller en voyages.

Les consommateurs recherchent un porte-parole agissant dans leur meilleur intérêt.

* Les conseillers en voyages professionnels travaillent pour le voyageur, pas pour le fournisseur ou une énorme société de voyages en ligne. Ils apprennent à connaître leurs clients et travaillent en leur nom pour leur offrir une expérience de vacances de rêve.

Les fournisseurs de voyages tiers investissent dans les conseillers en voyages en augmentant les commissions/rémunérations, le soutien marketing et les opportunités de voyage.

* Les fournisseurs tels que les compagnies de croisière, les voyagistes, les complexes balnéaires et les hôteliers s’appuient plus que jamais sur le canal de distribution des agences de voyages et investissent dans celui-ci. Ils ont compris

que les consommateurs se tournent de plus en plus vers les conseillers en voyages pour réserver leurs voyages et ils veulent s’assurer qu’ils ont fait les investissements nécessaires pour que les conseillers en voyages soient prêts à répondre à la demande des consommateurs.

C’est un métier passionnant et enrichissant.

* N’est-ce pas là le plus important? Être conseiller en voyages, c’est gagner sa vie en offrant à ses clients des expériences de voyage dont ils se souviendront toute leur vie et se créer ses propres souvenirs de voyages.

Sérieusement, qui ne rêverait pas de devenir conseiller en voyages?

Ça vous tente? Contactez-nous sans tarder!