

| | |
|---------|---|
| 8TUR101 | 1 |
| 8TUR102 | 3 |
| 8TUR103 | 5 |
| 8TUR104 | 7 |
| 8TUR105 | 9 |



TURISMO

SETTORE TURISTICO

Il Marketing dei prodotti turistici

A CHI SI RIVOLGE

Tutti coloro che nel proprio lavoro hanno a che fare con il settore del turismo: albergatori, ristoratori, titolari di agenzie di viaggi, operatori turistici

OBIETTIVI

Mercati e mercanti, scenari territoriali che si trasformano, questo pratico laboratorio è centrato sulla costruzione reale di un piano di Marketing strategico integrato e sulla creazione di un sistema, quali gli attori e quali ruoli attivi e passivi.

CONTENUTI

- Che cos'è il marketing?
- Che cos'è il turista?
- Il mercato turistico
- La specificità del prodotto turistico
- La distribuzione turistica
- Creazione di una strategia di marketing turistica

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

CERTIFICAZIONI

Non è prevista certificazione

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



DURATA

2 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

8TUR101



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer 8.0 o Firefox 7.0 o superiori

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java



TURISMO

SETTORE ALBERGHIERO

Revenue Management: vendere le camere in un'ottica trasversale

A CHI SI RIVOLGE

Tutti coloro che nel proprio lavoro hanno a che fare con il settore alberghiero: albergatori, operatori turistici

OBIETTIVI

Una delle cose più importanti per un albergatore è fissare un giusto prezzo per riuscire a vendere il proprio servizio, in un contesto nel quale è necessario fare i conti con i costi e con la concorrenza. Spesso il per cliente, in un'ottica di valutazione di qualità e di scelta del servizio, il prezzo risulta essere una componente primaria e fondamentale.

Fissare il giusto prezzo, impostare un listino, utilizzare tecniche più avanzate per capire la redditività: tutto ciò contribuisce alla realizzazione di tariffe flessibili in un contesto dove è fondamentale fare i conti con i costi e la competitività della propria azienda rispetto alla concorrenza.

CONTENUTI

- L'applicazione del Revenue Management in Hotel
- Definizione ed evoluzione del Revenue Management
- La segmentazione del mercato
- La segmentazione delle fonti
- La differenziazione del prodotto

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

CERTIFICAZIONI

Non è prevista certificazione

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



DURATA

2 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

8TUR102



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer 8.0 o Firefox 7.0 o superiori

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java



TURISMO

SETTORE ALBERGHIERO

Vendere l'hotel sul Web: best rate guarantee o parità tariffaria?

A CHI SI RIVOLGE

Tutti coloro che nel proprio lavoro hanno a che fare con il settore alberghiero: albergatori, titolari di agenzie di viaggi, operatori turistici

OBIETTIVI

Diversi target e stagioni commerciali che cambiano rapidamente: questo corso pone un focus su come attrarre i clienti in questi particolari periodi e quali strumenti e argomenti di intermediazione utilizzare per mantenere un prezzo interessante.

Quali le migliori tariffe rispetto al periodo e all'occupazione della struttura ricettiva?

CONTENUTI

- Che cos'è il sito internet
- 5 consigli utili per non "uccidere" il vostro sito
- Quali strumenti potete impiegare per rendere performante la vostra presenza sul WEB?
- La comunicazione dell'hotel
- Il blog della struttura
- I Social Network
- I video della struttura

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

CERTIFICAZIONI

Non è prevista certificazione

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



DURATA

2 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

8TUR103



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer 8.0 o Firefox 7.0 o superiori

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java



TURISMO

SETTORE TURISTICO

Persone differenti, medesimi obiettivi: come far raggiungere il massimo rendimento ad ogni collaboratore

A CHI SI RIVOLGE

Tutti coloro che nel proprio lavoro hanno a che fare con il settore del turismo: albergatori, ristoratori, titolari di agenzie di viaggi, operatori turistici

OBIETTIVI

Che cosa sono gli obiettivi, come si definiscono, il concetto del: misurabile, temporale, raggiungibile e chiaro, chi stabilisce gli obiettivi comuni e in che modo la strategia e le azioni per raggiungerli, quale il metodo di misurazione degli individui e la definizione degli stimoli diversi per ognuno.

CONTENUTI

- Introduzione
- Rimanere focalizzati sugli obiettivi
- Cosa significa fare squadra
- Caratteristiche di diversi tipi di team
- Da dove partire per sviluppare la squadra ideale?
- Misurare la posizione attuale rispetto agli obiettivi
- Metodi per comunicare
- Leadership
- Fare la differenza
- Motivare il team

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

CERTIFICAZIONI

Non è prevista certificazione

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



DURATA

2 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

8TUR104



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer 8.0 o Firefox 7.0 o superiori

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java



TURISMO

SETTORE ALBERGIERO

L'hotel dialoga sul web, quanto tempo dedicare a questa attività e come misurarne il ROI

A CHI SI RIVOLGE

Tutti coloro che nel proprio lavoro hanno a che fare con il settore del turismo: albergatori, ristoratori, titolari di agenzie di viaggi, operatori turistici

OBIETTIVI

Questo percorso formativo presenta un laboratorio pratico di networking e istruisce l'utente su come creare uno strumento che crei visibilità immediata ma che assorba una quantità di tempo importante in azienda e su quali sono gli strumenti per misurarne il valore economico nel medio periodo.

CONTENUTI

- Introduzione
- Piano di marketing online
- Web reputation e Link popularity
- Il Web 2.0
- Il ROI del Social Media Marketing del vostro hotel

TEST INTERMEDI

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di verifica dell'apprendimento non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati.

SUPERAMENTO

Al termine del corso è previsto un test finale che verifica l'apprendimento con domande a risposta singola e multipla riguardo l'intero contenuto del corso suddiviso per i moduli fruiti.

CERTIFICAZIONI

Non è prevista certificazione

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



DURATA

2 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

8TUR105



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer 8.0 o Firefox 7.0 o superiori

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java