

MODULI SINGOLI e LABORATORI 2019

| MODULI SINGOLI | PERIODO | ORE |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----|
| <p>TURISMO E INNOVAZIONE TECNOLOGICA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Catene alberghiere: distribuzione online e gestione dei canali di vendita ▪ Tour operators: innovazione nel rapporto con il trade e con il cliente finale ▪ Agenzie online e portali turistici: sviluppo ed evoluzione ▪ Nuove modalità di distribuzione: le piattaforme collettive online ▪ Strategie di Web Marketing e Search Engine Optimization ▪ Web 2.0 e social media: opportunità per le imprese e per nuovi business ▪ I Global Distribution Systems (GDS) nel mercato digitale ▪ Strategie di e-marketing per le destinazioni turistiche | MARZO 2019 | 48 |
| <p>POLITICHE PER IL TURISMO E DESTINATION MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ I Club di prodotto ▪ La misurazione degli impatti economici dei grandi eventi culturali ▪ Gestione e certificazione ambientale come strategia competitiva ▪ Piani di sviluppo turistici ▪ Piano di marketing strategico per una destinazione ▪ Ruolo e struttura dei portali di destinazione ▪ Il ruolo della pianificazione urbanistica nelle destinazioni turistiche | MAGGIO 2019 | 48 |
| <p>GESTIONE FINANZIARIA E FISCALE PER IL TURISMO</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pianificazione e gestione finanziaria ▪ Strumenti finanziari per il settore turistico ▪ Gestione fiscale delle imprese turistiche | MAGGIO 2019 | 24 |

MODULI SINGOLI e LABORATORI 2019

| LABORATORI | PERIODO | ORE |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-----|
| <p>HR MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La gestione delle risorse umane per competenze ▪ La selezione ▪ La formazione ▪ L'incentivazione del personale. Le politiche retributive ▪ Organizzazione e sviluppo delle risorse umane in una catena alberghiera ▪ I contratti nel settore turistico | MARZO 2019 | 21 |
| <p>EVENTS MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introduzione: tipi di eventi e industria degli eventi. Il turismo congressuale: caratteristiche, trend, sistema di valore, ecc. ▪ Valutazione di fattibilità e gestione step by step (definizione del concept, staging,...) ▪ Organizzazione e impatti di un grande evento ▪ MICE. Proposte tailor-made e relazione con il cliente ▪ Organizzazione di eventi in contesti culturali ▪ Modello di business, asset competitivi, gestione e attività di un PCO ▪ L'organizzazione di manifestazioni sportive | FEBBRAIO MARZO 2019 | 21 |
| <p>REVENUE MANAGEMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introduzione: obiettivi, elementi di base e primi esempi di yield e revenue management ▪ Il revenue management dal vivo I: channel management/simulazione revenue ▪ Il revenue management dal vivo II: strategie, tattiche e attività quotidiana, simulazione di una situazione reale guidati da un revenue manager ▪ Strumenti di supporto: utilizzo di software e applicazioni per l'analisi di mercato e la gestione del revenue | MAGGIO 2019 | 21 |