



## CATALOGO PERCORSI FORMATIVI

### OBIETTIVI GENERALI

L'intero Piano Formativo scandito dai vari percorsi, utilizzabili in voucher, scaturisce dal confronto con gli operatori della filiera turistica, condividendo le attuali linee strategiche settoriali per rispondere alle esigenze di innovazione e competitività.

Riprendendo quanto esposto nel XXIII Edizione del Rapporto sul Turismo Italiano, sarà sempre più necessario puntare su un marketing focalizzato sulla generazione di prodotti evoluti ed esperienze adatte al nuovo consumatore, "customer centric".

Per il rilancio delle economie settoriali occorre un nuovo approccio al marketing ed alla comunicazione; gli operatori devono riposizionarsi, acquisendo nuovi skills e metodologie di lavoro, mirate all'acquisizione di nuovi target ed alla loro conseguente gestione nel tempo.

Gli obiettivi intendono aggiornare le competenze e fornire gli strumenti per rendersi efficienti sul mercato, condividendo e pianificando una strutturata azione commerciale che, attraverso le leve del Marketing, porti alla valorizzazione del brand e dei prodotti aziendali. Gli obiettivi formativi sono dunque finalizzati alla riprogettazione dei processi aziendali a supporto del marketing, determinando in particolare:

- maggiore chiarezza nella configurazione degli obiettivi aziendali
- miglioramento delle performance commerciali conseguenti al rinnovamento delle politiche di marketing
- utilizzo di sistemi tecnologici per favorire un rapporto triangolare impresa/operatore/clienti di tipo interattivo/proattivo
- miglioramento della gestione del cliente nell'ottica di un marketing relazionale

### PERCORSI FORMATIVI

PROGRAMMAZIONE GRUPPI 16 ore

BUSINESS MODEL CANVAS 8 ore

PIANIFICARE UN BUDGET COMMERCIALE 16 ore

L'UTILIZZO STRATEGICO DEL CRM 12 ore

TRAVEL ACCOUNT 16 ore

SOCIAL LAB 12 ore

VIDEO MAKING 8 ore

DIGITAL MARKETING 16 ore

CUSTOMER EXPERIENCE 20 ore