

Offerta Formativa Qualità e Accoglienza Slow Tourism

Dedicato a proprietari e gestori di Agriturismi, Alberghi, B&B, Case Vacanza, Agenzie Viaggio, Associazioni, produttori prodotti tipici, imprenditori attivi in sviluppo turistico locale e altri attori del territorio interessati ad un aggiornamento completo per la promozione turistica.

Le imprese turistiche che partecipano alla nostra Offerta Formativa, hanno diritto a:

- ISCRIZIONE GRATIS ALLA RETE SLOW TOURISM per il 1° anno;
- inserimento nella GUIDA ALLE AUTENTICITA' SLOW TOURISM che sarà pubblicata a inizio 2015;
- per le Strutture Ricettive, possibilità di eseguire il Test di Autocertificazione direttamente durante lo svolgimento dei corsi;
- consegna dell'Attestato 1. "Sostenibilità Slow Tourism" per tutte le Strutture che, una volta eseguito il Test, ottengono la fascia **ORANGE** o **GREEN**.
- rilascio, al termine di ciascun corso, del relativo Attestato 2 "Qualità e Accoglienza Certificata Slow Tourism".

Tre sono i corsi che compongono la formazione "QUALITA' E ACCOGLIENZA SLOW TOURISM" per gli imprenditori turistici: livello BASE, INTERMEDIO e AVANZATO, ciascuno dei quali è attivato al raggiungimento di minimo 16 partecipanti.

Obiettivo comune dei tre corsi è l'acquisizione della capacità di offrire un diverso tipo di esperienza turistica avvalendosi delle potenzialità del "fare rete" con i differenti soggetti che operano nel territorio.

Corso 1 - Livello Base (cod. LB01)

OFFRIRE UN'ACCOGLIENZA TURISTICA DI QUALITA'.

Riconoscere e far propri requisiti di qualità e servizi oggi indispensabili a un turismo sostenibile, in linea con le caratteristiche del territorio e dei turisti che lo scelgono.

Corso 2 - Livello Intermedio (cod. LI02)

COME FARE RETE PER CREARE PRODOTTI TURISTICI INNOVATIVI.

Sviluppo di un prodotto turistico capace di rispondere alle esigenze specifiche dei partecipanti e valorizzare il territorio in cui le loro attività sono inserite.

Al termine del corso i partecipanti avranno creato un nuovo evento o un percorso alla scoperta di bellezze naturali e tradizioni poco conosciute, pronto per essere promosso con la partecipazione di tutti i corsisti.

È la consulenza del docente, esperto di marketing turistico, a guidare i partecipanti, in una dimensione di "imparare facendo".

Corso 3 - Livello Avanzato (cod. LA03)

RETE E WEB: IMPARARE A DISTINGUERLI E UTILIZZARLI.

Gli operatori dell'ospitalità hanno l'opportunità di imparare tecniche per promuovere efficacemente le proprie imprese integrando le attività di marketing online e offline per il settore turistico.

Il corso indica ai partecipanti le strategie necessarie per la valorizzazione del prodotto turistico creato insieme alla propria rete.

In questi ultimi anni si stanno registrando grandi cambiamenti nelle abitudini e scelte delle persone in tema di turismo. La domanda di "QUALITA' ESPERENZIALE" e di PROPOSTE TURISTICHE UNICHE, SOSTENIBILI e COINVOLGENTI da parte dei viaggiatori è in crescita.

"QUALITA' E ACCOGLIENZA SLOW TOURISM" per gli imprenditori turistici è la formazione, articolata attraverso un percorso completo, volta ad aggiornare le competenze dei diversi attori del settore e fornire indicazioni concrete su come muoversi per favorire l'attivazione di nuovi flussi turistici che valorizzino le proprie strutture ricettive e il territorio circostante, nonché fidelizzare i turisti incentivandone il ritorno. La formazione "QUALITA' E ACCOGLIENZA SLOW TOURISM" per gli imprenditori turistici è pensata per rispondere alle esigenze dei soggetti privati che hanno sempre meno tempo a disposizione e fornisce, con la massima flessibilità e in giornate e orari compatibili con lo svolgimento dell'attività ricettiva, l'aggiornamento necessario per GIOCARE UN RUOLO DECISIVO NELL'OFFERTA TURISTICA DEL PROPRIO TERRITORIO O COMUNE.

I **DOCENTI** dei corsi Slow Tourism sono esperti riconosciuti nel loro campo.

CONTATTI

Per richiedere maggiori informazioni riguardo all'offerta formativa "Qualità e Accoglienza Slow Tourism" per gli imprenditori turistici contattare:

Associazione Slow Tourism:
tel. 0743 618078 | cell. 329 6528687
e-mail: info@slowtourism-italia.org,
specificando nell'oggetto la dicitura:
[INFO Formazione ST].

Il settore dello slow tourism è tra i pochi con segnali di crescita del 4 - 5 % come media a livello mondiale e con tassi di crescita della spesa media procapite anche maggiori.

Fonte:
Organizzazione Mondiale del Turismo
delle Nazioni Unite.

Corso 1. Livello Base (cod. LB01) OFFRIRE UN'ACCOGLIENZA TURISTICA DI QUALITÀ

Obiettivo del corso è ampliare il ruolo degli imprenditori turistici: non solo gestori di imprese ma facilitatori turistici che agevolano l'incontro del viaggiatore con il territorio e la cultura locale. Gli iscritti prendono parte a un'esperienza formativa che permette di riconoscere e far propri requisiti di qualità e servizi oggi indispensabili a un turismo sostenibile che voglia contribuire positivamente, e sempre di più, allo sviluppo locale. Con l'attivo coinvolgimento dei partecipanti, è avviato un percorso che porta al riconoscimento del turista come un patrimonio per l'intero territorio. Non un mero cliente, ma una risorsa con la quale è indispensabile instaurare una relazione uno-a-uno (imprenditore-cliente), con il coinvolgimento dell'intera comunità.

DESTINATARI

Proprietari e gestori di Agriturismi, Alberghi, B&B, Case Vacanza. Il corso è attivato al raggiungimento di minimo 16 partecipanti. L'Associazione si riserva la facoltà di attivare il corso anche con un numero inferiore di partecipanti.

DURATA 2 giorni.

DOCENTI

- Staff Slow Tourism
- Esperto in marketing turistico
- Psicologo formatore

PREZZI

240 euro + iva / persona: 1 partecipante
180 euro + iva / persona: 2 partecipanti della stessa Azienda, Agenzia, Associazione.

PROGRAMMA

Il corso propone un percorso completo che permette di aggiornare le proprie competenze attraverso:

I° giornata:

Un'introduzione finalizzata a fornire aggiornamenti e informazioni su:

- Turismo (tendenze, flussi - fonti ENIT, ISTAT, BIT)
- Turismo Sostenibile (caratteristiche, mercati, target)
- Accoglienza (servizi offerti al turista dagli stakeholders pubblici e privati del territorio)

Video dimostrativo L'IMPRESA DEL TURISTA

4 moduli curati da esperti del settore:

1. Indicatori di qualità relativi all'accoglienza e all'ospitalità.
2. Turista e territorio: facilitare scoperta e incontro.
3. La mia impresa: punti di forza e debolezza.

II° giornata:

4. La mia impresa e gli altri operatori turistici del territorio. Quale collaborazione?
Tale modulo prevede l'attivo coinvolgimento dei corsisti

attraverso esercitazione e lavori di gruppo per imparare a fare rete, seguito da una presentazione di casi di successo di attori che hanno fatto rete.

Corso 2. Livello Intermedio (cod. LI02) COME FARE RETE PER CREARE PRODOTTI TURISTICI INNOVATIVI

Obiettivo del corso è quello di acquisire tecniche e modalità di creazione congiunta di un prodotto turistico innovativo in grado di caratterizzare il territorio come sostenibile e accogliente. Il fine è avere un prodotto, realizzato direttamente dai principali attori locali, che racchiuda in sé le risorse esclusive e uniche di un luogo; che contenga elementi che lo rendano attraente turisticamente tutto l'anno, per superare la logica alta-bassa stagione. Si prefigge, inoltre, di formare i partecipanti nel riconoscere le risorse turistiche del territorio non ancora espresse, dando alle stesse un adeguato valore turistico.

DESTINATARI

Proprietari e gestori di Agriturismi, Alberghi, B&B, Case Vacanza, Agenzie Viaggio, Associazioni, Enti Locali, produttori prodotti tipici, imprenditori interessati allo sviluppo turistico locale. Il corso è attivato al raggiungimento di minimo 16 partecipanti. L'Associazione si riserva la facoltà di attivare il corso anche con un numero inferiore di partecipanti.

DURATA 1 giorno.

DOCENTI

- Staff Slow Tourism
- Esperto in marketing turistico locale

PREZZI

175 euro + iva / persona: 1 partecipante
135 euro + iva / persona: 2 partecipanti della stessa Azienda, Agenzia, Associazione.

PROGRAMMA

Il corso è articolato in:
Un'introduzione finalizzata a fornire aggiornamenti e informazioni su:

- Turismo (infografica su tendenze, flussi - fonti ENIT, ISTAT, BIT)
- Turismo Sostenibile (caratteristiche, mercati, target)
- Indicatori di qualità ST (relativi alle tematiche trattate nel corso 2)

2 moduli:

1. Territorio: identificazione di elementi con potenzialità di sviluppo e valore turistico.
2. Creazione a più mani di un prodotto turistico. La logica della rete.

Con il corso si realizza un prodotto turistico innovativo che qualifica in maniera specifica la comunità coinvolta. La definizione dell'idea centrale e il programma relativo alla sua realizzazione sono gli elementi cardine da sviluppare. Nel mese successivo all'erogazione del corso, l'Associazione Slow Tourism è a disposizione per facilitare, se necessario, la realizzazione delle attività programmate.

Corso 3. Livello Avanzato (cod. LA03) RETE E WEB: IMPARARE A DISTINGUERLI E UTILIZZARLI

Obiettivo del corso è quello di imparare a utilizzare gli strumenti di comunicazione (on-line e tradizionali) per far conoscere un'impresa turistica, un territorio e un prodotto turistico. Non solo siti, ma strategie, partnerships e promozione congiunta per raggiungere direttamente turisti interessati.

DESTINATARI

Tutti i soggetti precedentemente coinvolti nella creazione del prodotto turistico, ma anche altri attori del territorio interessati ad acquisire nuove tecniche di promozione turistica. Il corso è attivato al raggiungimento di minimo 16 partecipanti. L'Associazione si riserva la facoltà di attivare il corso anche con un numero inferiore di partecipanti.

DURATA 1 giorno.

DOCENTI

- Staff Slow Tourism
- Esperto in web marketing turistico e marketing turistico tradizionale

PREZZI

175 euro + iva / persona: 1 partecipante
135 euro + iva / persona: 2 partecipanti della stessa Azienda, Agenzia, Associazione.

PROGRAMMA

Il corso è articolato in:

- Un'introduzione per fornire aggiornamenti e informazioni su:
- Turismo (infografica su tendenze, flussi - fonti ENIT, ISTAT, BIT)
 - Turismo Sostenibile (caratteristiche, mercati, target)
 - Indicatori di qualità ST (relativi alle tematiche trattate nel corso 3)

2 moduli

1. Non solo siti per booking, ma social network e comunicazione online. Non solo web marketing (social Media, blog) ma anche reti, marketing sul territorio (opinioni dei clienti, passaparola).
2. Competitor e partner. Nuove prospettive di collaborazione.

Dopo aver acquisito tecniche pratiche per pianificare e gestire strategie di promozione turistica i partecipanti sono, fin da subito, operativi.

Sono quindi in grado di pianificare autonomamente, o in rete con i partner, azioni di web marketing turistico (online e tradizionale) per lo sviluppo della propria struttura, delle imprese turistiche, dei componenti della rete e del territorio in generale.

La didattica fa ampio uso di ESEMPI PRATICI e CASE HISTORIES.