

ABITARE ALTROVE: A SCUOLA DI OSPITALITÀ

La costruzione di una destinazione turistica: Marketing territoriale, Gestione delle strutture ricettive, Event Management

14 marzo - 10 giugno | Durata: 112 ore

FINALITÀ DEL PERCORSO FORMATIVO

Fornire a operatori e aspiranti professionisti del settore turistico le **competenze, le tecniche e i metodi per potenziare l'offerta di servizi legati all'ospitalità**. Il percorso formativo permette di comprendere come **organizzare e ottimizzare i processi di gestione** di una struttura ricettiva, integrando le più recenti innovazioni tecnologiche per migliorarne l'efficienza.

Inoltre, i partecipanti acquisiranno **competenze avanzate in marketing territoriale**, fondamentali per promuovere un'attività turistica e trasformare un territorio in una destinazione attrattiva e competitiva.

AMBITI FORMATIVI DI INTERVENTO

Marketing territoriale

- Scopri i Marcatori Identitari Distintivi - Partecipa alla costruzione dell'**identità turistica territoriale**
- Scopri come **promuovere** una struttura turistica e avere visibilità internazionale
- Approfondisci quali azioni compiere per **non incorrere in sanzioni**
- Sei presente nei **circuiti web turistici**? Acquisisci step e procedure per partecipare alle campagne di comunicazione
- Quanti sono i **flussi turistici** in Italia e in Calabria? Nuove tendenze e mercati
- Sai quante **strutture ricettive** ci sono in Calabria? Approfondisci le tecniche di pianificazione mirata per lo sviluppo della destinazione Calabria

Organizzazione delle strutture ricettive

- Approfondisci **tecniche, metodi e strumenti**
- Analizza le **procedure di registrazione e gestione dati** degli ospiti
- Perché focalizzarsi alla sola vendita delle camere? Scopri come **amplificare il business della ricettività**
- Scopri come trasformare un reclamo in **un'opportunità di fidelizzazione**

Event Management

- Quando gli eventi rappresentano **un'occasione di sviluppo per il territorio**
- Scopri quali eventi cucire su misura della **destinazione turistica** "Morano Calabro"

LA COSTRUZIONE DI UNA DESTINAZIONE TURISTICA: MARKETING TERRITORIALE, GESTIONE DELLE STRUTTURE RICETTIVE, EVENT MANAGEMENT

RESPONSABILE FORMAZIONE SCUOLA DI OSPITALITÀ



SABRINA SICARI

Formatrice e consulente in organizzazione d'impresa e gestione delle risorse umane.

Avvia il proprio percorso professionale nel Gruppo Fiat occupandosi di **progetti di formazione e sviluppo delle competenze**. E' portatrice di oltre vent'anni di esperienza, maturata in imprese e istituzioni in diverse regioni d'Italia, **specializzata in tecniche e metodi per la crescita professionale e personale e modelli organizzativi per lo sviluppo di territori e imprese**.

DOCENTI DEL PERCORSO FORMATIVO



ANTONIO ANDREOLI

Presidente e co-fondatore dell'Accademia del Territorio, esperto in Customer Experience, Promotore e Organizzatore di eventi di sviluppo turistico territoriale.



MARCO BORGESSE

Hotel manager ed esperto di turismo e marketing territoriale, già promoter "Tourism Digital Hub" del Ministero del Turismo e coordinatore del Sistema Informativo Turistico regionale e direttore di Turiscalabria.it della Regione Calabria.

Affinché un luogo possa realmente distinguersi e offrire un'esperienza turistica di valore, è essenziale investire nella formazione degli operatori del settore. **Conoscere le esigenze del viaggiatore moderno**, saper raccontare con passione il patrimonio locale, padroneggiare gli **strumenti dell'accoglienza e della comunicazione** sono competenze che trasformano un bel territorio in una vera destinazione turistica d'eccellenza.

I docenti della **Scuola di ospitalità** ti accompagneranno in un'esperienza formativa di consapevolezza e crescita!

Morano Calabro e tanti altri borghi straordinari potranno brillare ancora di più nel panorama turistico, offrendo esperienze indimenticabili a chi sceglie di scoprirli.

CALENDARIO PERCORSO FORMATIVO

La costruzione di una destinazione turistica: Marketing territoriale,
Gestione delle strutture ricettive | Dal 14/03/25 al 10/06/25 | Durata: 112 ore

Sede formativa: Complesso di San Bernardino | Morano Calabro (CS)

Previste sessioni formative a distanza in modalità sincrona online

Venerdì 14 marzo	15:00 – 19:00	Costruire la Customer Experience: Strategie per Valorizzare un Territorio
Lunedì 31 marzo	10:00 – 13:00 14:00 – 18:00	Turismo esperienziale. La costruzione di offerte coinvolgenti che valorizzino le emozioni e l'autenticità di un territorio. Strategie per progettare esperienze uniche , combinanti cultura, tradizioni locali e interazione diretta con la destinazione. Attraverso l'analisi di casi di successo, i partecipanti apprenderanno come sviluppare proposte turistiche immersive che aumentino la soddisfazione e il coinvolgimento dei visitatori.
Antonio Andreoli  Sessione in presenza		
Mercoledì 2 aprile	10:00 – 13:00 14:00 – 18:00	Turismo esperienziale. La costruzione di offerte coinvolgenti che valorizzino le emozioni e l'autenticità di un territorio. Strategie per progettare esperienze uniche , combinanti cultura, tradizioni locali e interazione diretta con la destinazione. Attraverso l'analisi di casi di successo, i partecipanti apprenderanno come sviluppare proposte turistiche immersive che aumentino la soddisfazione e il coinvolgimento dei visitatori.
Antonio Andreoli  Sessione in presenza		
Lunedì 7 aprile	10:00 – 13:00 14:00 – 18:00	Turismo esperienziale. La costruzione di offerte coinvolgenti che valorizzino le emozioni e l'autenticità di un territorio. Strategie per progettare esperienze uniche , combinanti cultura, tradizioni locali e interazione diretta con la destinazione. Attraverso l'analisi di casi di successo, i partecipanti apprenderanno come sviluppare proposte turistiche immersive che aumentino la soddisfazione e il coinvolgimento dei visitatori.
Antonio Andreoli  Sessione in presenza		
Mercoledì 9 aprile	15:00 – 18:00	Turismo esperienziale. La costruzione di offerte coinvolgenti che valorizzino le emozioni e l'autenticità di un territorio. Strategie per progettare esperienze uniche , combinanti cultura, tradizioni locali e interazione diretta con la destinazione. Attraverso l'analisi di casi di successo, i partecipanti apprenderanno come sviluppare proposte turistiche immersive che aumentino la soddisfazione e il coinvolgimento dei visitatori.
Antonio Andreoli  Sessione a distanza online		

Mercoledì 16 aprile 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Marco Borgese

 Sessione in presenza

La destinazione Morano Calabro. “Marcatori Identitari Distintivi” (MID). “Manuale strategico per lo sviluppo dei turismi in Calabria”. “Terra dei Padri”. Progettazione strategica per la **Calabria Straordinaria**.

Venerdì 18 aprile 15:00 – 18:00

Marco Borgese

 Sessione a distanza online

L'**Hub digitale del turismo**; Digitalizzazione delle imprese calabresi e promozione sul **portale ministeriale Italia.it**.

Lunedì 28 aprile 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Antonio Andreoli

 Sessione in presenza

La progettazione di eventi enogastronomici. Le fasi chiave della progettazione di eventi enogastronomici, dalla pianificazione alla promozione, con un focus sull'esperienza del visitatore.

Strategie per valorizzare i prodotti locali, coinvolgere produttori e stakeholder, creare format innovativi che attraggano il pubblico.

Martedì 29 aprile 15:00 – 18:00

Marco Borgese

 Sessione a distanza online

Cin e Cir per le imprese ricettive; Cin e il caso Puglia: realtà da approfondire per la destinazione Calabria.

Lunedì 5 maggio 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Antonio Andreoli

 Sessione in presenza

Enoturismo ed Olioturismo. Prospettive di business e sviluppo del territorio. Strategie di attrattività e fidelizzazione visitatori: creazione di esperienze autentiche e coinvolgenti, che uniscano degustazioni, cultura e sostenibilità per attrarre visitatori e fidelizzarli.

Mercoledì 7 maggio 15:00 – 18:00

Antonio Andreoli

 Sessione a distanza online

Enoturismo ed Olioturismo. Prospettive di business e sviluppo del territorio. Strategie di attrattività e fidelizzazione visitatori: creazione di esperienze autentiche e coinvolgenti, che uniscano degustazioni, cultura e sostenibilità per attrarre visitatori e fidelizzarli.

Lunedì 12 maggio 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Antonio Andreoli

 Sessione in presenza

Hospitality Marketing & Sales Management. Strategie di marketing e vendita applicate al settore dell'ospitalità, con focus sulle dinamiche di mercato e sulle esigenze dei clienti. **Tecniche di branding** per ottimizzare la redditività e la competitività delle strutture ricettive.

Mercoledì 14 maggio 15:00 – 18:00

Antonio Andreoli

 Sessione a distanza online

Hospitality Marketing & Sales Management. Strategie di marketing e vendita applicate al settore dell'ospitalità, con focus sulle dinamiche di mercato e sulle esigenze dei clienti. **Tecniche di branding** per ottimizzare la redditività e la competitività delle strutture ricettive.

Lunedì 19 maggio 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Antonio Andreoli

 Sessione in presenza

Hospitality Marketing & Sales Management. Strategie di marketing e vendita applicate al settore dell'ospitalità, con focus sulle dinamiche di mercato e sulle esigenze dei clienti. **Tecniche di branding** per ottimizzare la redditività e la competitività delle strutture ricettive.

Mercoledì 21 maggio 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Marco Borgese

 Sessione in presenza

Banca **Dati nazionale delle Strutture Ricettive:** i dati della Calabria. I portali turistici istituzionali: come promuovere una struttura turistica.

Lunedì 26 maggio 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Antonio Andreoli

 Sessione in presenza

Hospitality Marketing & Sales Management. Strategie di marketing e vendita applicate al settore dell'ospitalità, con focus sulle dinamiche di mercato e sulle esigenze dei clienti. **Tecniche di branding** per ottimizzare la redditività e la competitività delle strutture ricettive.

Mercoledì 28 maggio 15:00 – 18:00

Antonio Andreoli

 Sessione a distanza online

Hospitality Marketing & Sales Management. Strategie di marketing e vendita applicate al settore dell'ospitalità, con focus sulle dinamiche di mercato e sulle esigenze dei clienti. **Tecniche di branding** per ottimizzare la redditività e la competitività delle strutture ricettive.

Martedì 3 giugno 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Marco Borgese

 Sessione in presenza

I **processi organizzativi nelle strutture ricettive**: fasi, attività, indicatori di prestazione e risultati.

La **gestione dei flussi informativi**. Organizzazione e trasmissione delle informazioni tra i diversi reparti e verso stakeholders esterni. Tecniche di ottimizzazione del flusso di informazioni per migliorare l'efficienza operativa e l'esperienza del cliente.

Giovedì 5 giugno 15:00 – 18:00

Marco Borgese

 Sessione a distanza online

I **servizi ancillari**. Le diverse tipologie di servizi complementari, dalla ristorazione alle esperienze personalizzate, e le strategie per integrarli efficacemente nell'offerta turistica. **Progettazione proposte di valore aggiunto** rispondenti alle esigenze dei clienti.

Lunedì 9 giugno 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Marco Borgese

 Sessione in presenza

La **gestione del reclamo** del cliente. Tecniche di ascolto attivo, comunicazione empatica e problem solving per gestire le segnalazioni con professionalità e rapidità.

Attraverso simulazioni e casi reali, i partecipanti apprenderanno come rispondere ai reclami in modo costruttivo, rafforzando la fiducia e la soddisfazione del cliente.

Martedì 10 giugno 10:00 – 13:00

14:00 – 18:00

Marco Borgese

 Sessione in presenza

Il mercato della domanda turistica in Italia e in Calabria; Studi Istat, indagini nazionali dell'**Osservatorio nazionale sul turismo**. Nuovi trend. Strategie per anticipare il cambiamento in atto nel turismo cogliendone le opportunità.

Durante il percorso formativo si realizzeranno due Project work:



Progettiamo un Evento per Morano Calabro: Idee in Azione



Scopri Morano: costruiamo un'Identità Turistica

- »»» **Non sono previsti requisiti d'accesso**, il percorso è aperto a tutti gli interessati.
- »»» **Iscrizione obbligatoria:** <https://shorturl.at/zqtg6>
- »»» **Frequenza minima richiesta:** 70%
- »»» **Attestazione fine percorso:** Rilascio attestazione di messa in trasparenza delle competenze al superamento con esito positivo della prova di valutazione finale
- »»» **Costo del percorso formativo:** Interamente gratuito, sostenuto dal Progetto Ri_AbitareMorano (PNRR MIC3 INTERVENTO 2.1)

Il viaggio nel mondo dell'ospitalità non finisce qui!
In programmazione le prossime esperienze formative.

Nei prossimi mesi arriveranno nuovi aggiornamenti e opportunità per approfondire le tecniche e scoprire nuovi segreti.

Segui i canali web Ri_AbitareMorano e continua a seguire le nostre novità per non perdere i prossimi appuntamenti!



INFO & ISCRIZIONI

Contattaci al: 3453574735

Scrivici su: moranoinformazione@gmail.com

Iscriviti: <https://shorturl.at/zqtg6>