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 BORGESE

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 Antonio Andreoli Sessione in presenza	**Turismo esperenziale.** 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.
Mercoledì 2 aprile	10:00 – 13:00 14:00 – 18:00 Antonio Andreoli Sessione in presenza	**Turismo esperenziale.** 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.
Lunedì 7 aprile	10:00 – 13:00 14:00 – 18:00 Antonio Andreoli Sessione in presenza	**Turismo esperenziale.** 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.
Mercoledì 9 aprile	15:00 – 18:00 Antonio Andreoli Sessione a distanza online	**Turismo esperenziale.** 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.

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 M1C3 INTERVENTO 2.1)

Il viaggio nel mondo dell'ospitlità 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_AbiatareMorano 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

ABITARE ALTROVE: A SCUOLA DI OSPITALITÀ

Revenue Management | Docente: Bruno Strati

Dal 25/09/25 al 06/12/25 | Durata: 64 ore

IL PERCORSO FORMATIVO

Il **Revenue Manager** è una figura molto richiesta nel settore dell'ospitalità e rappresenta un ruolo chiave per massimizzare i ricavi delle strutture ricettive. Può operare come dipendente all'interno di un'azienda o come consulente con partita IVA, offrendo le proprie competenze a più clienti.

Il corso fornisce **le conoscenze e gli strumenti** necessari per analizzare i dati delle strutture, comprendere la domanda di mercato e applicare strategie di discriminazione tariffaria efficaci. I partecipanti impareranno a ottimizzare l'inventario, collaborare con i reparti sales, marketing e gestione delle risorse umane, valutare l'impatto delle decisioni sulle performance complessive e riconoscere i competitor più rilevanti.

IL PROGRAMMA DIDATTICO

- **Principi fondamentali del Revenue Management** – concetti di base, logiche di pricing dinamico e discriminazione tariffaria.
- **Strategie tariffarie efficaci** – come definire, applicare e adattare i prezzi in base a stagionalità, segmentazione della clientela e andamento della domanda.
- **Analisi e previsione della domanda** – tecniche e strumenti per stimare l'occupazione futura e anticipare i trend del mercato.
- **Gestione dell'inventario** – controllo e ottimizzazione della disponibilità camere/servizi per massimizzare i ricavi.
- **Strumenti e software dedicati** – panoramica dei principali RMS (Revenue Management Systems) e del loro utilizzo pratico.
- **Collaborazione interdipartimentale** – coordinamento con sales, marketing e risorse umane per strategie integrate.
- **Valutazione delle performance aziendali** – indicatori chiave (KPI) e metriche per misurare l'impatto delle decisioni di Revenue Management.
- **Analisi dei competitor e benchmarking** – identificare i concorrenti diretti, interpretare le loro strategie e adattare le proprie.
- **Ottimizzazione del profitto in strutture alberghiere ed extralberghiere** – applicare il Revenue Management anche a B&B, agriturismi e case vacanza.
- **Evoluzione della professione del Revenue Manager** – ruoli, opportunità di carriera e modalità operative (dipendente o libero professionista con partita IVA).

CALENDARIO PERCORSO FORMATIVO

Revenue Management

Dal 25/09/25 al 06/12/25 | Durata: 64 ore

Sede formativa: Complesso di San Bernardino | Morano Calabro (CS)
Tutte le sessioni formative sono previste in presenza

Giovedì 25 settembre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Venerdì 26 settembre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Sabato 27 settembre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Sabato 18 ottobre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Sabato 25 ottobre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Sabato 15 novembre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Sabato 22 novembre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Sabato 6 dicembre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

- **Non sono previsti requisiti d'accesso**, il percorso è aperto a tutti gli interessati
- **Iscrizione obbligatoria:** https://shorturl.at/BnMFq
- È richiesta una **frequenza minima del 70%** per accedere alla prova finale e ottenere, a prova superata, l'attestazione delle competenze con valutazione positiva. I partecipanti che non raggiungeranno questa soglia riceveranno un attestato di frequenza delle ore svolte senza indicazione del completamento del percorso ed esito della valutazione finale.
- **Costo del percorso formativo:** Interamente gratuito, sostenuto dal Progetto Ri_AbitareMorano (PNRR M1C3 INTERVENTO 2.1)

INFO & ISCRIZIONI

Contattaci al: 3453574735
Scrivici su: moranoinformazione@gmail.com

Seguici su

ABITARE ALTROVE: A SCUOLA DI OSPITALITÀ

Agenzia viaggi: come nasce, si crea e si gestisce | Docente: Marco Borgese

Dal 06/10/25 al 14/10/25 | Durata: 30 ore

IL PERCORSO FORMATIVO

Il corso è progettato per chi desidera acquisire **competenze solide** per aprire, organizzare e gestire un'agenzia i viaggi. Saranno affrontati gli aspetti fondamentali: dall'iter burocratico e amministrativo necessario per l'avvio dell'attività, ai **ruoli chiave all'interno dell'agenzia**, come quello dell'agente di viaggio e del direttore tecnico. Ampio spazio sarà dedicato a strumenti e tecniche per costruire accordi commerciali con i tour operator, alle dinamiche di incoming e outgoing e alla progettazione di pacchetti turistici competitivi e innovativi.

Il corso inoltre trasferirà **tecniche e metodi** per gestire i rapporti con pubblico e partner commerciali, con un focus sulle normative vigenti. Il docente approfondirà nuove opportunità offerte dalla trasformazione digitale applicabili nella creazione e gestione di un'agenzia viaggi. Saranno approfondite le **opportunità derivanti dalla trasformazione digitale** e il loro impiego nelle diverse fasi di creazione, organizzazione e gestione di un'agenzia di viaggi.

IL PROGRAMMA DIDATTICO

- **Iter burocratico e amministrativo** – procedure, moduli e documenti obbligatori per l'apertura di un'agenzia di viaggi.
- **Normative di settore** – requisiti legali, autorizzazioni e adempimenti richiesti dagli enti pubblici.
- **Ruoli chiave dell'agenzia** – responsabilità e competenze dell'agente di viaggio e del direttore tecnico.
- **Accordi commerciali con i tour operator** – standard contrattuali, partnership e modelli di collaborazione.
- **Incoming e outgoing** – caratteristiche, differenze e gestione operativa delle due modalità.
- **Progettazione di pacchetti turistici** – dalla selezione dei servizi alla definizione del prezzo e alla promozione.
- **Gestione dei rapporti con il pubblico** – tecniche di comunicazione, assistenza e fidelizzazione del cliente.
- **Relazioni con partner e fornitori** – strategie per negoziare e consolidare rapporti commerciali.
- **Strumenti innovativi e digitalizzazione** – piattaforme, CRM e nuove tecnologie applicabili alle agenzie di viaggio.
- **Tendenze del settore turistico** – evoluzione del mercato, nuove abitudini dei viaggiatori e opportunità occupazionali nella regione.

CALENDARIO PERCORSO FORMATIVO

Agenzia viaggi: come nasce, si crea e si gestisce

Dal 06/10/25 al 14/10/25 | Durata: 30 ore

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

Tutte le sessioni formative sono previste in presenza

Lunedì 6 ottobre 2025 → 10:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Martedì 7 ottobre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Lunedì 13 ottobre 2025 → 10:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

Martedì 14 ottobre 2025 → 9:00 - 13:00 | 14:00 - 18:00

- **Non sono previsti requisiti d'accesso**, il percorso è aperto a tutti gli interessati
- **Iscrizione obbligatoria:** https://shorturl.at/CGNiR
- È richiesta una **frequenza minima del 70%** per accedere alla prova finale e ottenere, a prova superata, l'attestazione delle competenze con valutazione positiva. I partecipanti che non raggiungeranno questa soglia riceveranno un attestato di frequenza delle ore svolte senza indicazione del completamento del percorso ed esito della valutazione finale.
- **Costo del percorso formativo:** Interamente gratuito, sostenuto dal Progetto Ri_AbitareMorano (PNRR M1C3 INTERVENTO 2.1)

INFO & ISCRIZIONI

Contattaci al: 3453574735
Scrivici su: moranoinformazione@gmail.com

Seguici su