

**Scheda di partecipazione al 15° corso di
marketing turistico - edizione 2013,
organizzato dall'associazione culturale
“Lignano nel terzo millennio”.**

Dati relativi al corso:

1) Argomenti:

Martedì 26 febbraio

Creatività ed innovazione nella costruzione di offerte e pacchetti

La vacanza è oggi un'esperienza di vita. Gli stressanti ritmi di lavoro e gli impegni continui fanno sì che i clienti siano alla ricerca di strutture ricettive che soddisfino il loro bisogno di pace e relax. Per conquistare la fedeltà dei clienti, è importante, oltre ad avere una struttura di qualità, proporre pacchetti e offerte innovative, ricche di contenuti realizzati “su misura” e bisogna essere in grado di suscitare interesse. Obiettivo di questo seminario è quello di guidare i partecipanti nella realizzazione di offerte creative, innovative e svolgere una eccellente azione di marketing.

Mercoledì 27 febbraio

Twitter e Facebook per conquistare e fidelizzare i propri clienti

Facebook e Twitter sono, ormai, i social network più utilizzati da aziende e privati. Grazie a Facebook gli ospiti restano in contatto con l'albergo anche al rientro dalla vacanza, inserendo commenti, fotografie, instaurando una vera relazione che può influenzare la reputazione online dell'albergo. La diffusione, poi, degli smartphone sta contribuendo ad aumentare il fenomeno della geolocalizzazione legato ai social network. Twitter e Foursquare sono esempi di strumenti che ci consentono di verificare in tempo reale cosa fanno, dove sono e quali luoghi visitano i vostri attuali e potenziali clienti. Tutto questo vi aiuterà a scoprire i loro interessi e a proporre un servizio sempre più personalizzato ed esperienziale. Il fenomeno dei “clienti di passaggio” non sarà, dunque, più un caso, ma frutto di una strategia di successo.

Giovedì 28 febbraio

La qualità delle strutture ricettive dalla A alla Z

Definire la qualità nell'industria turistica alberghiera del XXI secolo significa considerare a 360° i diversi elementi che costituiscono l'offerta ospitale (il prodotto, il servizio e l'ambiente nel quale si colloca la struttura). Chi gestisce la struttura ricettiva deve quindi saper progettare e creare la qualità della propria offerta, misurarla e controllarla costantemente, ma anche, una volta definito lo standard, impegnarsi nella ricerca di extra e di piccole attenzioni al cliente, per sorprenderlo positivamente e fare del suo soggiorno un'esperienza piacevole. È questo l'obiettivo principale che si pone il seminario, trasmettere un'immagine del servizio di “qualità totale” e sviluppare una cultura d'accoglienza in tutti i reparti della struttura ricettiva.

2) Luogo: sede P.I.A.T. (Punto di Informazione ed Accoglienza Turistica) – Turismo FVG di Lignano Sabbiadoro, in via Latisana 42 a Lignano Sabbiadoro.

3) Data: **martedì 26, mercoledì 27 e giovedì 28 febbraio 2013.**

- 4) Orario: martedì, mercoledì e giovedì 9.00 - 13.00 e 14.30 - 17.30.
- 5) Docenti: Teamwork, società di consulenza per le imprese turistiche di Rimini.
- 6) Materiale didattico: consegnato a tutti i partecipanti al corso.
- 7) Certificato di frequenza: rilasciato ai partecipanti presenti a tutte le tre giornate del corso.

Dati del richiedente:

Vi preghiamo di compilare tutti i campi. In caso di azienda è necessario indicare oltre il nominativo del partecipante anche la ragione sociale per l'intestazione della fattura.

a) Nome e cognome: _____

b) Luogo e data di nascita: _____

c) Codice fiscale: _____

Partiva IVA: _____

d) Residenza o recapito: via _____ n° _____

CAP _____ città _____ telefono _____

fax _____ e-mail _____

Espressione del consenso ai sensi del Decreto legislativo n° 196 del 30.06.2003

Consento all'utilizzazione e al trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 7 della legge n° 196/2003 nella misura necessaria per il perseguimento degli scopi statutari dell'associazione.

Data _____.____._____ Firma _____

Versamento della quota di partecipazione al corso di marketing turistico di € 165,00 IVA compresa:

() effettuato tramite bonifico bancario per € 165,00 sul c/c della Banca di Cividale s.p.a. filiale di Lignano Sabbiadoro: IT 29 Z 05484 63910 043570384428 – BIC: CIVIIT2C.

() allego alla presente contanti per € 165,00.

Data _____.____._____ Firma _____

Possibilità di pranzare in compagnia del docente; costo circa € 10,00-15,00 a persona da saldare direttamente in loco.