

**Scheda di partecipazione al 16° corso di  
marketing turistico - edizione 2014,  
organizzato dall'associazione culturale  
“Lignano nel terzo millennio”.**

**Dati relativi al corso:**

1) Argomenti:

Mercoledì 19 febbraio

**Brand Reputation, la gestione della propria reputazione**

La reputazione di una struttura online e offline può incidere molto anche sul suo fatturato: le recensioni formano la reputazione e la reputazione incide sulle scelte d'acquisto. Ma come gestire la reputazione? Quali strumenti e canali è necessario conoscere e come comportarsi di fronte alle recensioni dei nostri ospiti? È possibile trasformare la reputazione in un vantaggio competitivo e farla diventare uno strumento di marketing formidabile, capace di migliorare la comunicazione e aumentare il business.

Mercoledì 26 febbraio

**Vendita e telefono: binomio di sicura efficacia**

Le richieste di prenotazioni telefoniche, sebbene siano minori rispetto ad un tempo, rappresentano ancora (e forse di più) un utilissimo strumento di conoscenza del cliente, di presentazione dell'albergo, dei suoi servizi e dunque di persuasione e di vendita. Saper ascoltare il cliente, fare le giuste domande e “cucirgli addosso” il proprio prodotto sono capacità indispensabili per chi gestisce una vendita telefonica: partecipare al seminario vi aiuterà ad acquisirle.

Mercoledì 5 marzo

**L'eccellenza nel servizio: la soddisfazione degli ospiti parte da un'ottima accoglienza**

Un ottimo servizio è sinonimo di attenzione da parte di tutti coloro che in ogni momento vengono a contatto con i clienti, accolgono le loro richieste, soddisfano i loro bisogni e gestiscono i loro reclami. Le capacità di accoglienza non sono semplicemente frutto di doti innate bensì una combinazione di conoscenza del cliente, degli standard di servizio e delle tecniche comunicative, di osservazione, ascolto e analisi dell'altro.

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: **mercoledì 19, mercoledì 26 febbraio e mercoledì 5 marzo 2014.**

4) Orario: tutti e tre i mercoledì 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.

Intestazione: Associazione culturale Lignano nel terzo millennio - Viale a Mare 7 - 33054 Lignano Sabbiadoro (UD).

Causale: quota iscrizione corso di marketing turistico 2014, nome e cognome del partecipante

( ) 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.**