

In Business *Tourism*



Percorso formativo per imprenditori e manager/direttori del settore turistico-alberghiero

Modulo 1: CONOSCERE SÈ STESSI: LA CHIAVE DELL'EFFICACIA PERSONALE

Mercoledì 28 aprile - ore 9.30 - 12.30

Ogni impresa di successo, soprattutto nel settore dei servizi basati sulla relazione, ha bisogno di una guida consapevole che sappia sfruttare i propri punti di forza e gestire al meglio le aree di miglioramento. Le neuroscienze ci offrono contenuti e strumenti per gestire al meglio le nostre interazioni sia con i collaboratori che con il cliente. Il modulo permetterà a ciascun partecipante di:

- ✓ comprendere la propria personalità attraverso il metodo e test di autanalisi Structogram®;
- ✓ orientare il proprio successo nella sfera professionale e personale comprendendo meglio le dinamiche relazionali con le altre persone (clienti, collaboratori, soci, famigliari etc...)

Docenti: Clara Martelli e Antonella Ferremi di CARE Academy - Trainer Autorizzate Structogram® Italia

Modulo 2: EVOLUZIONE DEL TEMA DEL BENESSERE POST COVID

Lunedì 3 maggio - ore 9.30 - 12.30

Il mondo del ben-essere continua a rappresentare una prospettiva interessante per le strutture ricettive. La pandemia di Covid-19 ha modificato in modo sensibile alcuni paradigmi e velocizzato alcuni trend.

Il modulo permetterà di approfondire i seguenti temi:

- ✓ come cavalcare i trend del benessere per ripartire alla grande;
- ✓ la crescita del benessere;
- ✓ come dare identità al benessere;
- ✓ le tradizioni "la storia ci insegna";
- ✓ le tendenze del momento;
- ✓ quali sono le caratteristiche e le attitudini dei tuoi ospiti?;
- ✓ il wellness post Covid

Docente: Francesca Eccel, Formatrice ed esperta di benessere in ambito turistico

Modulo 3 - NON È SEMPLICEMENTE UNO STAFF: GESTIONE DELLE RISORSE UMANE NELLE IMPRESE TURISTICHE

Giovedì 6 maggio - ore 9.30 - 12.30

Il modulo permetterà a ciascun partecipante di:

- ✓ gestire efficacemente le comunicazioni interne considerando i diversi bisogni biologici derivanti dal temperamento delle persone;
- ✓ creare e rafforzare un clima di collaborazione e coinvolgimento con le persone

Docenti: Clara Martelli e Antonella Ferremi di CARE Academy - Facilitatrici e trainer di percorsi per la crescita e lo sviluppo dei TEAM - Esperte di Intelligenza emotiva

Modulo 4 - L'IMPORTANZA DI CREARE DELLE ESPERIENZE PER IL CLIENTE

Lunedì 10 maggio - ore 9.30 - 12.30

Uno dei trend del mercato contemporaneo è la richiesta di esperienze uniche. Come può una struttura concorrere a soddisfare queste richieste? Il modulo mira ad aiutare l'operatore a comprendere come generare opportunità corrette per l'ospite:

- ✓ il tema delle esperienze come servizio per l'ospite;
- ✓ la mappatura e la codifica delle informazioni;
- ✓ comprendere le esigenze dell'ospite;
- ✓ la valorizzazione delle "top experience" organizzate dal territorio (Apt o altro);
- ✓ esempi applicativi

Docente: Matteo Bonazza - Hotel Klinik, Consulente nel settore turistico-alberghiero

Modulo 5 - PROGETTO STRATEGICO E CONTRIBUTI PER REALIZZARE AZIONI DI MIGLIORAMENTO

Giovedì 13 maggio - ore 9.30 - 12.30

Oggi ci sono importanti contributi ed opportunità per le imprese che desiderano intraprendere un processo di trasformazione e crescita.

È però fondamentale disporre di un progetto strategico su cui operare, avere chiari gli obiettivi da raggiungere ed operare delle scelte corrette.

- ✓ cosa significa costruire un progetto strategico;
- ✓ costruire una "architettura" per ottimizzare i contributi;
- ✓ esempi e casi applicativi;
- ✓ gli step da effettuare

Docente: Andrea Giovanelli, Consulente esperto in finanza agevolata

Modulo 6 CONTROLLO DI GESTIONE

Lunedì 17 maggio - ore 9.30 - 12.30

Guidare una struttura ricettiva è diventato ancora più complesso di un tempo, complice anche il periodo di incertezza che stiamo vivendo. Per poter operare delle scelte corrette è fondamentale avere il controllo della situazione e conoscere nel dettaglio il piano dei conti.

- ✓ controllo di gestione nella struttura ricettiva;
- ✓ principali indici ed indicatori;
- ✓ il calcolo del Break Even Point della struttura;
- ✓ operare scelte strategiche sulle informazioni emerse;
- ✓ casi applicati e analisi di strumenti a supporto degli operatori (es. HBenchmark o altro);

Docente: Denis Siric - Hotel Klinik, Consulente nel settore turistico alberghiero

TUTORAGGIO

I partecipanti potranno usufruire di un **tutoraggio individuale** (1,5H) per approfondire le tematiche trattate nel percorso formativo. Il calendario degli incontri individuali sarà definito direttamente con i partecipanti.

DESTINATARI

Il percorso di 18 ore si rivolge ad **imprenditori e manager/direttori del settore turistico-alberghiero**, operanti nel territorio di competenza della Cassa Rurale. È previsto un **numero massimo di 20 partecipanti**. A fronte di maggiori adesioni si valuterà una seconda edizione.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione per il percorso completo di 18 ore e della sessione di tutoraggio (comprensiva di materiale didattico e attestato di partecipazione) è pari ad Euro 530 + iva. **Grazie al contributo della Cassa Rurale viene ridotta ad Euro 100 + iva.**

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO DEL CORSO

Il percorso formativo si terrà in modalità **ON LINE**. Si valuterà la possibilità di alcuni incontri in presenza in base all'evolversi della situazione di emergenza sanitaria.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Le iscrizioni dovranno pervenire **entro il 26 aprile** compilando l'apposito form sul sito www.lacassarurale.it nella sezione LaCademy

CON IL PATROCINIO DI

Azienda per il turismo Madonna di Campiglio
Azienda per il turismo Dolomiti Paganella
Azienda per il turismo Garda Dolomiti
Comunità Montana di Vallesabbia