

Scheda di partecipazione
al 20° corso di marketing turistico edizione 2018,
organizzato dall'Associazione Lignano nel terzo millennio

Dati relativi al corso:

1. Argomenti e docenti:

Mercoledì 21 febbraio 2018

**HUMAN TO HUMAN: la valorizzazione delle persone,
dalla gestione dell'ospite alla vendita suggestiva ed emozionale**

Comunicazione e marketing esperienziale

- L'evoluzione del marketing;
- Il marketing come esperienza e relazione;
- Gli elementi della comunicazione;
- Linguaggio del corpo e prossemica;
- La comunicazione assertiva;

Gestione del cliente

- La fidelizzazione del cliente;
- Le strategie per conquistare il cliente prima del suo arrivo;
- Come coccolarlo durante il soggiorno;
- Come iniziare a fidelizzarlo già dal check-out e trasformarlo in un ambasciatore;
- La gestione del reclamo e la corretta strategia di risoluzione;

Vendita

- Chi è il mio cliente?;
- Le fasi della vendita;
- Come formulare le domande;
- Le obiezioni: come trattarle;
- L'importanza dell'atteggiamento;
- Gli errori più comuni;
- Gli errori più comuni;
- Tecniche di vendita: upselling, cross selling e down selling;
- La vendita suggestiva.

Mercoledì 7 marzo 2018

**MARKETING DEL BREAKFAST: strumenti e accorgimenti per trasformare
la prima colazione in uno strumento di marketing relazionale**

Gli argomenti

- Il breakfast come tendenza;
- Panoramica mondiale: i trend attuali e come sta evolvendo il mercato;
- L'impatto emotivo del breakfast sull'esperienza;
- Cosa cercano i clienti ma soprattutto come capirlo: costruiamo il profilo del cliente;
- La differenza tra valore reale e valore percepito;
- Quali sono i parametri da considerare per avere un breakfast vincente;
- La mise en place: l'allestimento del tavolo e da cosa dipende;
- La scelta dei prodotti per determinare un'offerta di qualità;
- La logica espositiva e il visual marketing del buffet;
- Gli aspetti commerciali: calcolare il food cost del breakfast;
- Come coinvolgere i clienti con il breakfast nell'attività social;
- Social VS Social quali più adatti per l'argomento;
- Analisi di casi pratici.

Scheda di partecipazione
al 20° corso di marketing turistico edizione 2018,
organizzato dall'Associazione Lignano nel terzo millennio

Mercoledì 14 marzo 2018

**SOCIAL AL PASSO CON I TEMPI: i nuovi trend e come sfruttarli
per mantenere attive le conversazioni con gli ospiti**

Gli argomenti

- Lo scenario attuale di riferimento;
- Conosci il tuo pubblico;
- I trend attuali e futuri del social media marketing;
- Cosa raccontare al target e con quale stile;
- Gli influencers;
- Il video come strumento di storytelling;
- Il live streaming;
- Strumenti per l'automazione, senza dimenticare la personalizzazione;
- App e strumenti utili;
- La conoscenza delle statistiche e degli indici per non perdersi nel mare;
- Analisi di casi pratici.

2. Luogo:

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

3. Data:

mercoledì 21 febbraio, mercoledì 07 marzo e mercoledì 14 marzo 2018;

4. Orario:

tutti e tre i mercoledì 9.30 - 13.00 e 14.30 - 18.00;

5. Docenti:

GP. Studios, società di formazione e consulenza nella ristorazione e nel turismo di Forlì;

6. Materiale didattico:

consegnato tramite email a tutti i partecipanti al corso;

7. Certificato di frequenza:

rilasciato ai partecipanti presenti per ogni giornata del corso;

Scheda di partecipazione
al 20° corso di marketing turistico edizione 2018,
organizzato dall'Associazione Lignano nel terzo millennio

Dati del richiedente:

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

Nome e cognome o ragione sociale _____

Luogo e data di nascita _____

Codice fiscale _____

Partiva IVA _____

Residenza o recapito

Via e numero _____ CAP _____

Città _____ Telefono _____ Fax _____

email _____

Desidero partecipare al seguente corso (barrare una o più caselle):

- 21.02.2018 HUMAN TO HUMAN
- 07.03.2018 MARKETING DEL BREAKFAST
- 14.03.2018 SOCIAL AL PASSO CON I TEMPI

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 € 55,00 IVA compresa PER GIORNATA del corso:

- effettuato tramite bonifico bancario per € _____ sul c/c della Banca di Cividale s.p.a. filiale di Lignano Sabbiadoro: **IT 56 K 054846 3910 CC 0430384428 - BIC: CIVIIT2C**.
Intestazione: Associazione culturale Lignano nel terzo millennio - Viale a Mare 7
33054 Lignano Sabbiadoro (UD).
Causale: quota iscrizione corso di marketing turistico 2018, nome e cognome del partecipante

- allego alla presente contanti per € _____

data _____ Firma _____

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