



Turismo Online e Marketing Digitale

Strategie di Mercato Eco Digitale di Base dei servizi turistici

Operazione Rif. PA 2024-23373/RER "DigiTravel: Formazione per un Turismo Innovativo"
approvata con Delibera DGR n. 119 del 03/02/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna.

**Costo**

Gratuito

Durata

24 ore

Sede

Online

Settori

Marketing e commerciale, Turismo

Destinatari

Persone

Tipologie

Per occupati, Per disoccupati

Termine iscrizioni

03/10/2025

Data inizio

16/10/2025

Data fine

05/11/2025



Obiettivi

- **Acquisire competenze digitali per il marketing e le vendite:** imparare a utilizzare strumenti innovativi come sistemi CRM, piattaforme di digital analytics, social media marketing e soluzioni per la rappresentazione virtuale, al fine di migliorare strategie commerciali e monitoraggio dei dati di mercato.
- **Integrare sostenibilità e pratiche green nel business:** comprendere come valorizzare la sostenibilità ambientale e sociale attraverso strategie di comunicazione, gestione responsabile dei clienti e riduzione dell'impatto ambientale su servizi, strutture, territori e prodotti.
- **Potenziare la customer experience con le tecnologie digitali:** sviluppare competenze relazionali e di customer management orientate al digitale, per ottimizzare il ciclo di acquisto, fidelizzare i clienti e offrire un'esperienza più personalizzata ed efficace.
- **Sviluppare competenze trasversali per l'innovazione:** acquisire capacità di teamwork in contesti multidisciplinari, integrare competenze digitali e green, e sviluppare una mentalità innovativa, aperta alle nuove tecnologie e ai trend di mercato.

Destinatari

Il presente intervento formativo si rivolge a:

- Persone disoccupate, che faticano ad inserirsi stabilmente nell'ambito lavorativo perché pur disponendo di competenze tecniche, mancano di quella componente digitale o green che consente di distinguersi nel mercato lavorativo e di adeguarsi alle esigenze delle imprese in grado di fornire loro occupazione;
- Persone occupate che intendono dotarsi di competenze specifiche nell'ambito della area marketing e vendita, anche al fine di perseguire percorsi di sviluppo professionale più ampi sia all'interno della stessa azienda accedendo da posizioni differenti, sia in aziende differenti volendo orientarsi verso la filiera
- Lavoratori neoassunti o junior che attraverso questo percorso di potenziamento del livello di digitalizzazione o di orientamento sostenibile delle loro competenze intendono rafforzare e dare maggiore stabilità alla propria posizione lavorativa in azienda. Cittadini con curricula lavorativi frammentari e poco definiti e competenze non sistematizzate, che si orientano alle professionalità della filiera e intendono, attraverso questa opportunità, dare organicità e una connotazione green e digitale alle proprie competenze.

Requisiti di accesso

Requisiti formali previsti

La proposta formativa è rivolta a tutte le persone:

- che hanno assolto l'obbligo di istruzione e il diritto e dovere all'istruzione e formazione,
- residenti o domiciliate in Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione alle attività,
- che indipendentemente dalla condizione occupazionale necessitano di acquisire conoscenze e competenze necessarie a rafforzare la propria occupabilità e adattabilità nella filiera di riferimento.

Non sono ammissibili i dipendenti assunti da Pubbliche Amministrazioni con contratti a tempo indeterminato.

Il presente progetto non prevede requisiti sostanziali all'ingresso. I candidati non in possesso dei requisiti formali e sostanziali previsti, non potranno essere ammessi al corso. I candidati in possesso dei requisiti formali e sostanziali previsti andranno a costituire l'elenco dei candidati ammissibili. I corsi si avvieranno solo al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti ammessi che hanno formalizzato la propria volontà di accedere al percorso attraverso la sottoscrizione della scheda di iscrizione al corso.

Contenuti del corso

- Nuovi linguaggi della rete e della comunicazione web Web Marketing per il B2B Green Marketing; Eco Brand Marketing H2H Web Marketing - Ottimizzazione del profilo e feed strategico
- Come configurare un account Instagram professionale
- Scrittura della bio perfetta e ottimizzazione delle sezioni chiave del profilo
- Definizione visiva del feed: estetica, coerenza e organizzazione dei contenuti
- Pianificazione editoriale semplificata, con strumenti digitali a supporto
- Utilizzo di ChatGPT per generare caption, idee e testi efficaci"
- Canva e creazione dei contenuti visivi
- Introduzione pratica a Canva per la comunicazione visiva su Instagram
- Realizzazione di grafiche per post, caroselli, copertine reel e stories
- Creazione di locandine, flyer e materiali promozionali per eventi e attività locali
- Strumenti di progettazione grafica per mantenere la coerenza visiva del brand
- Ottimizzazione dei contenuti per il mobile e il formato social"
- Reel, sponsorizzazioni e analisi dei dati
- Come registrare e montare reel in modo semplice e coinvolgente
- Differenze tra reel brevi e lunghi: strategia e obiettivi
- Editing base con app come CapCut
- Introduzione alle sponsorizzazioni su Instagram: obiettivi, target, budget
- Lettura e interpretazione dei dati statistici (Insights) per migliorare le performance
- Come capire cosa funziona, quando pubblicare e come adattare la strategia"
- L'organizzazione del lavoro - Introduzione al Settore Alberghiero e il Ruolo delle Vendite
- Obiettivi del corso e panoramica del settore alberghiero
- Evoluzione del mercato alberghiero: Tendenze globali e locali
- Le tecniche di vendita tradizionali vs. moderne
- Importanza delle vendite per il successo dell'hotel
- Fondamenti delle Tecniche di Vendita
- Processo di vendita: Dalla prospezione alla chiusura
- Psicologia del cliente e comportamenti di acquisto
- Costruire una proposta di valore efficace
- Il ruolo del marketing nelle vendite: Come attrarre i clienti giusti"
- Vendita attraverso i Canali Tradizionali e Digitali
- Vendita al banco vs. vendita online
- Strategie per ottimizzare la vendita diretta e indiretta
- Differenze tra canali di vendita B2B e B2C
- Introduzione agli strumenti di vendita online per hotel
- Digitalizzazione nel Settore Alberghiero
- Il ruolo della digitalizzazione nelle operazioni quotidiane
- Software gestionali: PMS, CRM e Channel Manager - L'architettura di un CRM - Il valore dei dati dei clienti (obblighi e restrizioni legali); L'archiviazione dei dati dei clienti Gli utilizzi commerciali del CRM Privacy e Cybersecurity nel marketing digitale;
- Automazione del processo di prenotazione e gestione delle risorse
- I vantaggi della digitalizzazione per gli hotel di piccole e medie dimensioni"
- Gestione delle Prenotazioni Online e Revenue Management
- Introduzione ai sistemi di prenotazione online (OTA vs. sito diretto)
- Revenue Management: Ottimizzare i prezzi in tempo reale
- Analisi dei dati per la gestione delle tariffe e disponibilità
- Come gestire la reputazione online e le recensioni

Customer Experience e Fiducia del Cliente

- Creare esperienze memorabili per i clienti
- Personalizzazione dell'esperienza cliente attraverso la tecnologia
- Gestire le aspettative dei clienti e risolvere le problematiche
- Fidelizzazione del cliente: Programmi di loyalty e vantaggi personalizzati"

Modalità e criteri di selezione

In caso di impossibilità ad accogliere tutte le richieste di iscrizione da parte dei partecipanti ammissibili, si attiverà il processo selettivo che verterà sull'analisi del possesso dei requisiti sottoelencati, che rappresentano criteri di priorità (coerenti con le finalità complessive dell'avviso e le esigenze preminenti della domanda):

- Ordine di arrivo dell'iscrizione.

I documenti di iscrizione di ciascun partecipante e la documentazione relativa all'accertamento dei requisiti saranno tenuti agli atti da parte del Soggetto Attuatore.

Attestato

Al termine del corso verrà rilasciato a ciascun partecipante l'attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Non prevista. Il percorso è cofinanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo PLUS 2021/2027 e della Regione Emilia-Romagna.

Calendario

Le lezioni si svolgeranno in videoconferenza dalle ore 14:00 alle ore 18:00 nelle seguenti giornate:

giovedì 16 ottobre 2025
lunedì 20 ottobre 2025
martedì 21 ottobre 2025
giovedì 23 ottobre 2025
martedì 28 ottobre 2025
martedì 4 novembre 2025

Sede del corso

Online

Referente

Veronica Mazzotti | Email: mazzotti@cnafoer.it | Telefono: 3882459882

Docenti

Francesco Di Pasqua

Consulenza Revenue Management per alberghi.

Francesca Ricci

Professionista del marketing e della comunicazione con oltre 15 anni di esperienza, specializzata nella gestione strategica di progetti, lead generation, organizzazione di eventi e creazione di contenuti digitali. Innovativa e orientata ai risultati, ho sviluppato competenze trasversali che spaziano dalla direzione editoriale alla gestione di community online e offline. Fondatrice di un blog di successo e direttrice di un magazine di lusso, sono appassionata di lifestyle, branding e strategie di engagement per target medio-alto.