

Stato corso: Completato, inviato e pronto per la

validazione

CORSO A CATALOGO 2013 - Corso ID: 11608 - Esperto di marketing per il turismo sostenibile**Dati principali**

ID Odf:	7908
Nome organismo:	CEIS - CENTRO ITALIANO DI SOLIDARIETA' ONLUS
Tipo organismo:	Odf accreditato o Agenzie abilitate
ID Corso:	11608
Titolo corso:	Esperto di marketing per il turismo sostenibile
Tipologia corso:	Corsi di specializzazione
Link web dettaglio Master:	(Non compilato)
Master di 1° livello o 2° livello:	(Non compilato)
Indirizzo del Master:	(Non compilato)
Area settoriale	TURISMO
Area Tematica:	Marketing e commerciale
Obiettivi formativi:	<p>Obiettivo del corso è formare figure specializzate nell'ambito del marketing turistico, con specifiche competenze nell'attività di incoming e della promozione del turismo sostenibile. Le competenze da sviluppare riguardano il marketing, la comunicazione e la promozione dell'offerta turistica. Si intende inoltre fornire una panoramica delle teorie e degli approcci dei temi del turismo sostenibile e accessibile e una descrizione delle opportunità, delle normative e delle reti per sviluppare un turismo integrato nel territorio, in particolare delle aree montane.</p> <p>Inoltre: acquisizione di conoscenze relative al patrimonio naturalistico e storico- antropico del territorio della provincia di Belluno, la conoscenza delle realtà presenti (Parco Naturale Dolomiti Bellunesi, Unesco, Parco regionale delle Dolomiti d'Ampezzo), acquisizione di conoscenze relative alle varie tipologie delle strutture extra alberghiere e relativa normativa (vincoli e potenzialità). Acquisizione di conoscenze e di competenze promozionali delle offerte sportive e praticabili nel territorio. Il percorso formativo prevede lo sviluppo di competenze relative all'area della promozione, del marketing, della comunicazione commerciale, dell'individuazione di nuovi target di clienti, dello sviluppo e della visibilità delle strutture presenti, dello sviluppo di reti di comunicazione e di promozione dei servizi e impianti.</p>
Risultati attesi:	Si intende formare un gruppo di allievi diplomati e/o laureati che possano contribuire allo sviluppo del settore turistico coniugando l'ospitalità con la valorizzazione del territorio sia da un punto di vista naturalistico ambientale che storico culturale per contribuire allo sviluppo della cultura dell'accoglienza.
Fabbisogni formativi:	Nel territorio bellunese la presenza di Enti come il Parco Nazionale delle Dolomiti Bellunesi e il Parco Regionale delle Dolomiti d'Ampezzo, insieme alla Fondazione Dolomiti Unesco, ha fatto accrescere la consapevolezza che le Dolomiti, decretate Patrimonio dell'Umanità nel 2009 dall'Unesco, siano mete turistiche da valorizzare e far conoscere attraverso forme diversificate dell'offerta turistica, puntando sul potenziamento di una cultura dell'accoglienza e sullo sviluppo del circuito del turismo integrato e sostenibile. Su questa linea negli ultimi anni sono nate varie aziende che si occupano di marketing del territorio e di organizzazione di eventi finalizzati alla promozione del territorio. Il settore del turismo è una opportunità di rilancio in un momento di crisi economica e occupazionale; le formazione delle figure professionali da impiegare nel turismo deve tener conto delle nuove tendenze e di un piano di gestione e di valorizzazione del territorio che punta sulla possibilità di incrementare la ricettività turistica, attraverso proposte che siano in grado di valorizzare le risorse ambientali e culturali del territorio provinciale e di altri territori, con modalità vicine all'approccio del turismo sostenibile e del turismo responsabile.
Spendibilità in termini di occupabilità:	L'esperto di marketing per il turismo sostenibile è una figura professionale che può lavorare sia presso le strutture alberghiere ed extralberghiere che presso vari enti che si occupano di promozione del territorio e di marketing turistico.
Innovatività:	Il territorio bellunese e le aree montane del Veneto hanno bisogno di promozione per aumentare le presenze turistiche puntando su una cultura dell'accoglienza e sullo sviluppo del circuito del turismo

sostenibile. Lo sviluppo di segmenti di mercato specialistici e alternativi è una opportunità innovativa di sviluppo economico del settore turistico e necessita di figure con competenze atte a valorizzare i nuovi brand, come quello dell'Unesco. Formare alla "cultura dell'accoglienza" a saper "vendere il paesaggio" sono due slogan che bene interpretano la finalità del presente progetto e l'innovatività dell'impostazione formativa.

Follow up: Si prevede di mantenere i contatti con gli allievi per verificare la ricaduta del percorso formativo, per eventuali sviluppi di progetti/iniziativa avviate e per rilevare l'occupabilità. La frequenza e il numero degli incontri varrà stabilito in accordo con gli allievi.

Innovatività metodologie formative: Il percorso formativo è denso di momenti di sperimentazione attraverso esercitazioni, visite guidate, testimonianze; il percorso si connota quindi con un laboratorio attraverso il quale sperimentare tecniche, apprendere competenze, prendere contatto con la rete dei soggetti interessati e confrontarsi con elementi tecnici e culturali.

Modalità di valutazione competenze in uscita: Al termine del corso si svolgerà una verifica finale con la presentazione di un elaborato sintesi dello stage o project work, oppure come esito dell'approfondimento di un tema trattato durante il corso.

Settori: - Altre attività di servizi

Coordinamento interno progetto:

Nome	Cognome	Ruolo	Dettaglio attività	Telefono	Email
Mariangela	Segat	Coordinatore	coordinamento del corso	0437950909	info@ceisbelluno.org
Emanuela	De Min	Segreteria organizzativa	Segreteria organizzativa	0437950909	centrostudi@ceisbelluno.org
Laura	Mares	Altro (escluso docenti/testimoni)	Responsabile amministrativa	0437950909	amministra@ceisbelluno.org
Ornella	Rossi	Tutor	Tutor didattico del corso	0437950909	info@ceisbelluno.org

Informazioni titolo di studio

Titolo di studio minimo in ingresso: Diploma di maturità e scuola superiore

Gruppo corsi laurea: (Non compilato)

Altri requisiti di accesso: Interesse per il settore di riferimento

Tipologia destinatari:

- Occupati diplomati
- Occupati laureati
- Disoccupati laureati
- Soggetti in CIG diplomati
- Soggetti in CIG laureati
- Soggetti in mobilità diplomati
- Soggetti in mobilità laureati

Altre informazioni

Costo di iscrizione per partecipante (euro): 5.000,00

Costo orario (euro): 31,25

Durata in: Ore

Durata totale corso (in ore): 240 **Ore al netto di studio ind.:** 240 **Ore al netto di stage/PW e studio ind.:** 160

Ore attività formazione in aula: 128 **% ammissibile ore aula:** 53,33

Ore attività FAD: (Non compilato) **% ammissibile ore FAD:** 0,00

Ore attività Outdoor:	8		
Ore attività stage/project work:	80	% ammissibile ore stage:	50,00
Ore attività visite guidate:	24	% ammissibile ore outdoor e visite guidate:	20,00
Ore attività studio individuale:	(Non compilato)		
Contenuti FAD:	(Non compilato)		
Specifiche tecniche attività FAD:	(Non compilato)		
Presenza Tutor per l'attività di FAD:	(Non compilato)		
Note sulle attività previste:	Lo stage e il PW hanno la finalità di far sperimentare attività di promozione del turismo sostenibile. L'outdoor è costituito da una esperienza di team building e di problem solving. Le visite guidate si svolgeranno presso siti di particolare importanza ambientale e culturale del territorio veneto, presso sedi in cui sono applicati esempi di turismo sostenibile e in occasione di eventi fieristici del settore turistico.		
Ore totali docenze fascia A:	80		
Attestazione al termine del corso:	Attestato di frequenza		
Note attestazione:	Attestato di frequenza "Esperto di marketing per il turismo sostenibile"		
Verifica delle competenze in ingresso:	Si		
Prove selettive ulteriori:	No		
Parte dell'attività svolta all'estero o altra regione:	No		
Tipologia attività svolta all'estero o altra regione:	(Non compilato)		
Durata dell'attività svolta all'estero o altra regione (in ore):	(Non compilato)		
Di cui ore di formazione in aula:	(Non compilato)		
Motivazione dell'attività svolta all'estero o altra regione:	(Non compilato)		
Sede/i dell'attività svolta all'estero o altra regione:	(Non compilato)		

Moduli didattici - Num. moduli: 8

Titolo modulo:	Turismo integrato e turismo sostenibile
Contenuto:	Il concetto di sostenibilità, teorie e approcci del turismo sostenibile, il turismo integrato e le varie forme di applicazione (turismo congressuale, fieristico, sociale, religioso, eno gastronomico, parchi e aree protette). La rete delle strutture alberghiere ed extra alberghiere. Legislazione di riferimento: normative e opportunità. Il turismo di montagna, il valore del paesaggio.
Durata:	Ore 24
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA
Metodologie formative proposte:	Lezione frontale, esercitazioni, testimonianze
Testimoni aziendali :	

- Silvia Piaia

Fascia: B

Titolo modulo:	Valore storico ambientale del territorio veneto
Contenuto:	Storia e valore culturale del territorio, Dolomiti Fondazione Unesco, la rete dei musei in provincia di Belluno, i prodotti tipici, il valore ambientale e paesaggistico del territorio
Durata:	Ore 24
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA
Metodologie formative proposte:	Lezione frontale, esercitazioni

Titolo modulo:	Progettazione
Contenuto:	Elementi e strumenti di progettazione di servizi e attività, il business plan.
Durata:	Ore 24
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA
Metodologie formative proposte:	Lezione frontale, esercitazioni

Titolo modulo:	Marketing e comunicazione
Contenuto:	Strumenti e tecniche del marketing turistico, del web marketing e del social media marketing (soprattutto Facebook, Pinterest, Instagram, ma anche Twitter e LinkedIn), pianificazione di un piano di marketing, la comunicazione con il cliente, la promozione in ambito turistico.
Durata:	Ore 48
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA
Metodologie formative proposte:	Lezione frontale, esercitazioni, proiezione di filmati

Titolo modulo:	Sicurezza nei luoghi di lavoro
Contenuto:	La cultura della prevenzione. Il D.Lgs 81/2008: definizioni, responsabilità. DVR.
Durata:	Ore 8
Modalità formativa:	FORMAZIONE IN AULA
Metodologie formative proposte:	Lezione frontale, esercitazioni

Titolo modulo:	Outdoor
Contenuto:	Esperienza di team building e di problem solving
Durata:	Ore 8
Modalità formativa:	OUTDOOR
Metodologie formative proposte:	Lavoro di gruppo, esercitazioni e simulate

Titolo modulo:	Visite guidate
Contenuto:	Le visite guidate si svolgeranno presso siti di particolare importanza ambientale e culturale del territorio veneto, presso sedi in cui sono applicati esempi di turismo sostenibile e in occasione di eventi fieristici del settore turistico.
Durata:	Ore 24
Modalità formativa:	VISITE GUIDATE

Metodologie formative proposte:

Visite guidate

Titolo modulo:

Stage/project work

Contenuto:

Stage presso strutture alberghiere e extra alberghiere del circuito del turismo sostenibile, presso aziende che si occupano di promozione e marketing turistico, presso consorzi turistici. Project work sul turismo sostenibile.

Durata:

Ore 80

Modalità formativa:

STAGE/PROJECT WORK

Metodologie formative proposte:

Esperienza pratica, project work

Are di lavoro, gruppi di competenze e competenze

Area tematica	Area di lavoro		Gruppo di competenze			
Marketing e commerciale	Comunicazione aziendale		Tecniche di comunicazione			
Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	G A P
Saper definire i target di comunicazione	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Conoscere le tecniche e gli strumenti di comunicazione multimediale interattiva	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Marketing e commerciale	Comunicazione aziendale		Comunicazione istituzionale			
Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	G A P
Saper gestire le Relazioni pubbliche e le attività di un ufficio stampa (ad esempio, organizzare conferenze stampa, ricevimenti, incontri e altre manifestazioni)	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Marketing e commerciale	Account management (gestione del cliente)		Analisi di mercato			
Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	G A P
Saper effettuare un'analisi di segmentazione della domanda definendo i requisiti di base dei potenziali clienti e consumatori	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3
Marketing e commerciale	Account management (gestione del cliente)		Gestione strategica del cliente			
Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	G A P
Saper identificare le diverse strategie di sviluppo delle relazioni con i clienti possibili e scegliere la più efficace in coerenza con gli obiettivi aziendali	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3

Comunicazione		Gestione della pubblicità e della comunicazione commerciale		Strumenti e tecniche della comunicazione commerciale			
Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	G A P	
Conoscere gli strumenti e gli ambiti tipici della comunicazione commerciale (campagne pubblicitarie, promozioni, tecniche di vendita diretta, comunicazione via internet etc.)	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3	
Comunicazione		Strategie di comunicazione		Capacità trasversali			
Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	G A P	
Conoscere le tecniche di problem solving e le metodologie per la gestione dei processi decisionali	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3	
Gestione della progettazione e dello sviluppo/erogazione di nuovi prodotti e servizi		Gestione delle Fasi di Progettazione e Sviluppo / Erogazione Nuovi Prodotti e Servizi		Concettualizzazione, Pianificazione ed Erogazione di Servizi e altre Attività Assimilabili			
Competenza	Liv. comp. ingr.	Modalità verifica	Tipo	Classificazione	Val. somm.	G A P	
Conoscere le modalità di erogazione dei servizi (e di altre attività assimilabili ai servizi) utilizzando le tecniche pertinenti ai vari settori: servizi finanziari, di trasporto, sanitari, educativi, commerciali, legali, turistici, ricreativi, culturali, artistici, e qualsiasi altro settore in cui siano richieste capacità, conoscenze e tecniche con specifici connotati di professionalità	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7	4	
Saper pianificare gli elementi tecnici del processo di erogazione dei servizi identificando le attività, le risorse, gli strumenti e le modalità di interazione del front-office (o delle persone addette all'erogazione del servizio), anche in relazione alle attività e alla risorse destinate al back-office	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	6	3	
Saper sviluppare un piano di comunicazione e di marketing per la promozione commerciale dei servizi erogati	3	Colloquio/test di verifica	Mappata	con richiesta di specifico livello in ingresso	7	4	

Partenariato

Stato:	Valido
Nome azienda:	DOLOMITI STARS SCRL
Descrizione soggetto:	Dolomiti Stars è un consorzio che svolge attività di promo-commercializzazione, gestisce un'agenzia di viaggi e siti web a scopo turistico.
Forma giuridica:	1.5.20 Società consortile
Natura giuridica:	Privata
Sede:	via Marmolada 2/1, 32022 ALLEGHE (BL)
Codice fiscale:	00966020257
Partita IVA:	00966020257
Settore:	Altre attività di servizi
Dimensione:	Micro impresa
Numero addetti:	Da 1 a 5 addetti

Numero dipendenti totali a tempo indeterminato: 1

Legale rappresentante: SERGIO PRA

Codice fiscale legale rappresentante: PRASRG57P21A757M

Sito web: <http://www.dolomitistars.dolomiti.org>

Riferimenti per contatto: STEFANO MANNELLI

Tel.: 0437523642

Ruolo del partner:

- Progettazione: No

Dettaglio progettazione: (Non compilato)

- Testimoni rappresentativi: No

Numero previsto di ore docenza/testimoni anziana: (Non compilato)

Specifiche sul ruolo e attività in azienda di ciascun testimone: (Non compilato)

- Stage: Si

Numero di voucheristi in stage: 1

Dettaglio attività di stage: Lo stage ha la finalità di far conoscere e sperimentare attività di promozione di strutture extra alberghiere, in enti di promozione turistica e/o altri enti del settore. Il periodo di stage permette all'allievo di applicare le competenze e le conoscenze acquisite durante la teoria per consolidare gli apprendimenti: tecniche di marketing e individuazione di nuovi clienti. L'allievo sarà affiancato da un tutor aziendale.

Specifiche su sedi di stage: Lo stage si svolge presso la sede del consorzio; alcune attività possono essere svolte in altre sedi, in caso di coinvolgimento dello stagista in attività/eventi di promozione sul territorio.

Nome: STEFANO

Cognome: MANNELLI

Telefono: 0437 523642

Email: mannelli@dolomiti.org

Stato: Valido

Nome azienda: COOPERATIVA SOCIALE MANI INTRECCIATE

Descrizione soggetto: La Cooperativa Sociale Mani Intrecciate opera nel settore agricoltura e nel settore turistico, attraverso la gestione di varie strutture extra alberghiere, tra alcune strutture ricettive del Parco Nazionale Dolomiti Bellunesi. La collaborazione con il Parco ha orientato l'attività verso un tipo di accoglienza che coniuga l'aspetto turistico con la valorizzazione del territorio sia da un punto di vista ambientale che culturale.

Forma giuridica: 1.4.30 Società cooperativa sociale

Natura giuridica: Privata

Sede: VIA RUGO 21, 32100 BELLUNO (BL)

Codice fiscale: 00656180254
Partita IVA: 00656180254
Settore: Agricoltura, silvicoltura e pesca
Dimensione: Piccola Impresa
Numero addetti: Da 16 a 49 addetti
Numero dipendenti totali a tempo indeterminato: 18
Legale rappresentante: ROBERTO SADOCCO
Codice fiscale legale rappresentante: SDCRRT55E05G224W
Sito web: <http://www.ceisbelluno.org>

Riferimenti per contatto: SILVIA PIAIA

Tel.: 0437950909

Ruolo del partner:

- Progettazione:

Si

Dettaglio

progettazione:

La cooperativa ha collaborato con il Ceis per la realizzazione di corsi di formazione per i dipendenti, finalizzati alla gestione di strutture extra alberghiere e per un precedente corso di alta formazione sul marketing turistico. La collaborazione con il Parco ha permesso al personale direttivo della cooperativa di acquisire conoscenze e competenze per la promozione del turismo sostenibile; in questo ambito è stato utile il coinvolgimento della cooperativa nella fase di progettazione.

- Testimoni

rappresentativi:

Si

Piaia Silvia

Numero previsto di ore docenza/testimoni anza:

2

Specifiche sul ruolo e attività in azienda di ciascun testimone:

Responsabile e coordinatore delle strutture extra alberghiere gestite dall'azienda: area pic nic, centro culturale, ristorante clubhouse, casa per ferie., agriturismo. Coordinatore delle attività di promozione.

- Stage:

Si

Numero di voucheristi in stage:

2

Dettaglio attività di stage:

Lo stage ha la finalità di far conoscere e sperimentare attività di promozione e marketing turistico presso enti del settore, specializzati in attività di incoming e nel comparto del turismo sostenibile. Coinvolgimento in attività di promozione e marketing turistico delle varie strutture ricettive, sperimentando la capacità di intercettare nuovi clienti e di preparare piani di marketing, nonchè di applicare tecniche di promozione turistica. L'allievo sarà affiancato da un tutor aziendale.

Specifiche su sedi di stage:

Il tirocinio si svolgerà presso la sede legale della cooperativa e presso le varie strutture ricettive: l'agriturismo "Il Tralcio" in comune di Ponte di Piave; una casa per ferie a Forno di Zoldo, un club house annesso ad un maneggio a Sedico. Dal 2009 gestisce le strutture ricettive del Parco Nazionale Dolomiti Bellunesi: due aree pic nic di Candaten in comune di Sedico e in Valle del Mis in comune di Sospirolo; il Centro Culturale Piero Rossi di Belluno. E' inoltre possibile che siano previste uscite per partecipare ed attività/eventi di promozione turistica.

Nome: ORNELLA

Cognome: ROSSI

Telefono: 0437950909

Email: info@ceisbelluno.org

Stato: Valido

Nome azienda: ONDA D. COMUNICAZIONI SRL

Descrizione soggetto: Tour operator e agenzia di viaggi specializzata in area Dolomiti Unesco. Produzione di pacchetti turistici e progetti di sviluppo turistici

Forma giuridica: 1.3.20 Società a responsabilità limitata

Natura giuridica: Privata

Sede: VIA VEZZANO 70, 32100 BELLUNO (BL)

Codice fiscale: 01031280256

Partita IVA: 01031280256

Settore: Altre attività di servizi

Dimensione: Micro impresa

Numero addetti: Da 1 a 5 addetti

Numero dipendenti totali a tempo indeterminato: 2

Legale rappresentante: FRANCESCA CRESTA

Codice fiscale legale rappresentante: CRSFNC67B54D530N

Sito web: <http://www.ondacommunication.com>

Riferimenti per contatto: GIANFRANCO NADALET

Tel.: 043730103

Ruolo del partner:

- Progettazione: No

Dettaglio progettazione: (Non compilato)

- Testimoni rappresentativi: No

Numero previsto di ore docenza/testimoni anza: (Non compilato)

Specifiche sul ruolo e attività in azienda di ciascun testimone: (Non compilato)

- Stage: Si

Numero di voucheristi in stage: 1

Dettaglio attività di stage: Lo stage ha la finalità di far conoscere e sperimentare attività di promozione e marketing turistico presso enti del settore, specializzati in attività di incoming e nel comparto del turismo sostenibile. Il periodo di stage permette all'allievo di applicare le competenze e le conoscenze acquisite durante la teoria per consolidare gli apprendimenti: sperimentare tecniche di marketing turistico finalizzato all'incoming. L'allievo sarà affiancato da un tutor aziendale

Specifiche su sedi di stage: Il tirocinio si svolgerà presso la sede legale e/o operativa dell'azienda E' inoltre possibile che siano previste uscite per partecipare ad attività/eventi di promozione turistica.

Nome: GIANFRANCO
Cognome: NADALET
Telefono: 043730103
Email: commerciale@livingdolomiti.com

Stato: Valido

Nome azienda: EDIZIONI FILO' SRL

Descrizione soggetto: L'azienda si occupa di editoria e di comunicazione, marketing territoriale, ufficio stampa, ideazioni e realizzazioni grafiche, attraverso la rivista Filò che si è accreditata come l'unico referente editoriale turistico del Nord Est d'Italia.

Forma giuridica: 1.3.20 Società a responsabilità limitata

Natura giuridica: Privata

Sede: via Psaro 13, 32100 BELLUNO (BL)

Codice fiscale: 00990980252

Partita IVA: 00990980252

Settore: Altre attività di servizi

Dimensione: Micro impresa

Numero addetti: Da 1 a 5 addetti

Numero dipendenti totali a tempo indeterminato: 1

Legale rappresentante: FRANCESCA CRESTA

Codice fiscale legale rappresentante: CRSFNC67B54D530N

Sito web: <http://www.edizionifilo.com>

Riferimenti per contatto: TANIA CECCANTI

Tel.: 043730103

Ruolo del partner:

- Progettazione: No

Dettaglio progettazione: (Non compilato)

- Testimoni rappresentativi: No

Numero previsto di ore docenza/testimoni anza: (Non compilato)

Specifiche sul ruolo e attività in azienda di ciascun testimone: (Non compilato)

- Stage: Si

Numero di voucheristi in stage: 1

Dettaglio attività di stage: Lo stage ha la finalità di far conoscere e sperimentare attività di promozione e marketing turistico presso enti del settore, specializzati in attività di incoming e nel comparto del turismo sostenibile. Il periodo di stage permette all'allievo di applicare le competenze e le conoscenze acquisite durante la teoria per consolidare gli apprendimenti: applicare tecniche di comunicazione e promozione del territorio. L'allievo sarà affiancato da un tutor aziendale.

Specifiche su sedi

di stage: Il tirocinio si svolgerà presso la sede legale e/o operativa dell'azienda E' inoltre possibile che siano previste uscite per partecipare ed attività/eventi di promozione turistica.

Nome: TANIA

Cognome: CECCANTI

Telefono: 043730103

Email: amministrazione@edizionifilo.com

Stato: Valido

Nome azienda: CONSORZIO DOLOMITI PREALPI

Descrizione soggetto: Il Consorzio Dolomiti Prealpi è un consorzio privato che si occupa di marketing turistico attraverso la promozione del territorio coniugando natura cultura sport gastronomia.

Forma giuridica: 1.5.10 Consorzio di diritto privato

Natura giuridica: Privata

Sede: P.zza Trento Trieste 9, 32032 FELTRE (BL)

Codice fiscale: 01127060257

Partita IVA: 01127060257

Settore: Altre attività di servizi

Dimensione: Micro impresa

Numero addetti: Da 1 a 5 addetti

Numero dipendenti totali a 1

tempo indeterminato:

Legale rappresentante: LIONELLO GORZA

Codice fiscale legale GRZLLL57T15I673K

rappresentante:

Sito web: <http://www.dolomitiprealpi.it>

Riferimenti per contatto: NICOLA CASTELLAZ

Tel.: 3292729005

Ruolo del partner:

- Progettazione: No

Dettaglio

progettazione: (Non compilato)

- Testimoni

rappresentativi: No

Numero previsto (Non compilato)

di ore

docenza/testimoni

anza:

Specifiche sul (Non compilato)

ruolo e attività in

azienda di

ciascun

testimone:

- Stage: Si

Numero di

voucheristi in

stage: 1

Dettaglio attività

di stage:

Lo stage ha la finalità di far conoscere e sperimentare attività di promozione e marketing turistico

presso enti del settore, specializzati in attività di incoming e nel comparto del turismo sostenibile. Il periodo di stage permette all'allievo di applicare le competenze e le conoscenze acquisite durante la teoria per consolidare gli apprendimenti: fare piani di marketing e applicare tecniche di promozione turistica. L'allievo sarà affiancato da un tutor aziendale.

Specifiche su sedi di stage:

Il tirocinio si svolgerà presso la sede legale e/o operativa dell'azienda E' inoltre possibile che siano previste uscite per partecipare ad attività/eventi di promozione turistica.

Nome: NICOLA
Cognome: CASTELLAZ
Telefono: 3292729005
Email: info@dolomitiprealpi.it

N° totale partner: 5
N° partner in progettazione: 1
N° partner con testimoni aziendali: 1
N° partner per stage : 5
N° partner per stage localizzati in regioni/stati differenti: 0

Edizioni - Num. edizioni: 1
Dati principali edizione - ID edizione: 12669

ID sede: 8548
Denominazione sede: Ce.I.S. di Belluno onlus
Provincia: (Non compilato)
Comune: (Non compilato)
Indirizzo: via Rugo 21
Località: (Non compilato)
CAP: 32100
Telefono: 0437950909
Fax: 0437949270
Email: info@ceisbelluno.org
Riferimento accreditamento: (Non compilato)
Data scadenza iscrizione: 11/11/2013
Data avvio: 07/12/2013
Data fine prevista: 30/09/2014
Num. minimo Voucher: 6
Num. partecipanti max.: 12
Modalità svolgimento corso: Il corso di svolgerà ogni sabato per 8 ore al giorno a partire dal 7 dicembre 2013 a maggio 2014. Seguirà lo stage/project work. In caso di ulteriore disponibilità oraria degli allievi iscritti (es. disoccupati o lavoratori a part time) l'orario del corso comprenderà altre giornate della settimana.
Specifiche su prove selettive: Colloquio/test

Accessibilità - ID edizione: 12669

Accessibilità persone disabili: No
Specifiche accessibilità: (Non compilato)

Referente - ID edizione: 12669

Nome: MARIANGELA
Cognome: SEGAT
Telefono: 0437950895
Email: info@ceisbelluno.org

Esperienze pregresse
