



**FSE dgr 866 del 30 giugno 2020 RI-PARTIAMO! Per il rilancio del turismo in Veneto**

AREA	INTERVENTO	TIPO DI CORSO	DIDATTICA (e livelli)	DURATA (ore)	NUMERO PARTECIPANTI
INTERNAZIONALIZZAZIONE: ampliare la rete di collaborazioni e partnership, attrarre clienti/fruitori stranieri, promuovere l'offerta all'estero, supportare l'esportazione dei contenuti	<b>Corso di lingua inglese</b> orientato al CUSTOMER SERVICE SPECIFICO DEL SETTORE <b>TURISMO</b> , condotto da docente madrelingua specializzato, con approfondimenti tematici specifici sulla gestione dei clienti, sulla costruzione di una relazione secondo i nuovi paradigmi, sulla gestione della rassicurazione e della qualità del servizio proposto. Aule suddivise per livello	Aziendale o Interaziendale (Lingua Inglese)	AULA TBL e CLIL (liv. base o intermedio)	36-40	N:..... liv. Base; N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
	<b>LEARNING WEEK DI LINGUA INGLESE</b> (dal lunedì al venerdì, giornata intera) orientata all'inglese specifico del Turismo, condotta da 4 docenti madrelingua specializzati negli approfondimenti tematici specifici. Focalizzazione la gestione delle relazioni, dei contatti diretti e personali, dell'interazione con interlocutori (clienti/partner) esteri Aule suddivise per livello	Aziendale o Interaziendale (Lingua Inglese)	AULA – Esperienziale e Full Immersion (liv. intermedio e avanzato)	36-40	N:..... liv. Base; N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
	<b>VENDERE E GESTIRE TRATTATIVE ONLINE – Business English.</b> <b>Corso di lingua inglese</b> orientato al business Language, condotto da docente madrelingua specializzato, con approfondimento tematico specifico relativo alla vendita e alla gestione di trattative commerciali, anche on line.	Aziendale o Interaziendale (Lingua Inglese)	AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)	24-32	N:..... liv. Base; N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
	<b>STORY TELLING, CONTENT IS KING – Business English.</b> <b>Corso di lingua inglese</b> orientato al business Language, condotto da docente madrelingua specializzato, con approfondimento tematico specifico relativo al COPYWRITING, cioè alla corretta comunicazione del brand, dell'offerta, dei contenuti sui social: capire qual è il linguaggio più adatto al target per presentare adeguatamente servizi, iniziative, referral, sconti, ecc.	Aziendale o Interaziendale (Lingua Inglese)	AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)	24-32	N:..... liv. Base; N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
	<b>COME REALIZZARE WEBINAR PROFESSIONALI – Business English.</b> <b>Corso di lingua inglese</b> orientato al public speaking, condotto da docente madrelingua specializzato, con approfondimento tematico specifico relativo al Public Speaking Online. Il corso intende illustrare i fondamenti per la realizzazione di Webinar professionali a partire dalla valutazione degli aspetti tecnici fino alla progettazione e realizzazione di un webinar efficace	Aziendale o Interaziendale	AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)	24-32	N:..... liv. Base; N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
MARKETING INTERNAZIONALE: STRATEGIE E STRUMENTI DI SVILUPPO INTERNAZIONALE	<b>SOCIAL NETWORKING – Social Media Marketing.</b> Dedicato a far acquisire skills specifiche per pianificare e gestire i social network (Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, LinkedIn, ecc.) per veicolare campagne di marketing in modo efficace. Si svilupperà il tema dell'integrazione nei piani marketing aziendali un utilizzo ragionato dei social media	Aziendale o Interaziendale	AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)	16-24	N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
	<b>WEB, EMAIL E SOCIAL MEDIA MARKETING – Digital Marketing.</b> Corso sull'attuazione di strategie di Social Media Marketing, di Online Advertising, di analisi e monitoraggio delle performance della presenza su web. Targeting, Web Analytics, ecc...	Aziendale o Interaziendale	AULA – CLIL (liv. intermedio e avanzato)	16-24	N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
	<b>E-COMMERCE – Modulo Tecnico-Consulenziale.</b> Il corso avrà un taglio pratico: i piccoli gruppi approfondiranno l'utilizzo di strumenti e piattaforme per la vendita on line di biglietti, merchandising e valuteranno come promuovere e vendere contenuti di valore attraverso abbonamenti e servizi on line.	Aziendale o Interaziendale	AULA – Project Work (Lingua italiana, con spunti in inglese per implementare la piattaforma)	12-16	N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
	<b>TUTELA LEGALE - La gestione dei rischi legali in ambito sicurezza sanitaria e nella gestione delle disdette.</b> Come tutelare la struttura e anticipare rischi legali nella gestione delle situazioni critiche in ambito sanitario. Un approfondimento sarà riservato alla tutela e difesa con specifico riferimento alle procedure di disdetta delle prenotazioni, rimborsi, voucher ecc. Il corso avrà l'obiettivo di consentire ai partecipanti sia di tutelare la struttura che di proteggere e tutelare (ove possibile) il cliente	Aziendale o Interaziendale	AULA –Project Work (Lingua italiana, con spunti in inglese per implementare la piattaforma)	12-16	N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
	<b>VISITA-STUDIO – Learning week a Malta (Victoria, Gozo).</b> Visita-studio finalizzata all'apprendimento di competenze trasversali (Self Awareness, Problem Solving, gestione relazioni con interlocutori esteri) e competenze di web marketing (piani di internazionalizzazione, campagne web, ideazione di nuovi servizi, promozione e generazione dell'autorevolezza) in lingua inglese curata da Sir Michelangelo Refalo Sixth Form and Junior College	Interaziendale (Lingua Inglese)	AULA – CLIL Esperienziale e Full Immersion (liv. intermedio e avanzato)	30-40	N:..... liv. Inter.; N:..... liv. Avanz.
INNOVAZIONE DI SERVIZIO E PRODOTTO	<b>IDEAZIONE E SVILUPPO DI NUOVI SERVIZI</b> Come progettare, costruire, realizzare e progettare servizi innovativi in risposta ai rinnovati bisogni e richieste del mercato; il corso affronterà tecniche di creatività, progettazione creativa, costruzione degli impianti di servizio, identificazione dei canoni e criteri di qualità per nuovi servizi, definizione di criteri per il monitoraggio. Saranno impiegate metodologie innovative e saranno analizzati casi di eccellenza.	Aziendale o Interaziendale	AULA	8-12	N:.....



INNOVAZIONE DI SERVIZIO E PRODOTTO	<b>STRUMENTI E TECNICHE PER L'ANALISI DEI BISOGNI:</b> il corso approfondisce gli strumenti (digitali) per la costruzione di questionari per la rilevazione dei fabbisogni e il coinvolgimento dei clienti (anche potenziali). Strumenti strategici in ambito di sviluppo marketing, sempre più smart e facili da gestire ma che presuppongono sia dal punto di vista degli strumenti che della loro costruzione e analisi. Saranno, in particolare, analizzati gli strumenti gratuiti, le strutture e tipologie di domande e risposte, l'analisi dei dati.	Aziendale o Interaziendale	AULA	8-12	N:.....
	<b>NUOVE FILIERE E SERVIZI INTEGRATI:</b> il percorso consentirà ai partecipanti di analizzare, individuare e sviluppare nuove proposte integrate tra i soggetti della filiera, possibilmente locale. Una prospettiva per massimizzare margini e profitti, creare sinergie per l'attrazione di turisti e la valorizzazione delle proposte, rafforzare le risorse e ricchezze dei nostri territori. Si analizzeranno, per esempio, modalità e percorsi di collegamento tra hotel, agenzie, aziende enogastronomiche, servizi culturali ecc	Aziendale o Interaziendale	AULA	8-12	N:.....
SOFT SKILLS	<b>PUBLIC SPEAKING.</b> Al termine del workshop i partecipanti padroneggeranno le tecniche e gli strumenti linguistici necessari a realizzare presentazioni efficaci in occasioni di eventi, manifestazioni e qualsiasi situazione in presenza di platea allargata.	interaziendale	AULA – CLIL esperienziale (Lingua Inglese, intermedio o +)	8-12	N:..... liv. Interm.; N:..... liv. Avanz.
	<b>GUIDARE IL CAMBIAMENTO.</b> Corso di Leadership, mirato a scoprire, condividere e celebrare la propria essenza di leader e di innovatore e ad accompagnare l'evoluzione dei partecipanti da manager a leader motivazionale, da collega a team-worker, in grado di proporre l'innovazione trasmettendo sempre entusiasmo, passione e scopo	aziendale o interaziendale	AULA – CLIL esperienziale (Lingua Inglese, intermedio o +)	8-12	N:..... liv. Interm.; N:..... liv. Avanz.
	<b>CHANGE MANAGEMENT E TEAM DEVELOPMENT.</b> Il corso si focalizza sull'efficacia del messaggio mirato a incoraggiare l'adattamento, la fluidità e l'ottimismo, favorendo il team-working. Questo corso fornisce gli strumenti per poter capire, gestire e guidare il Cambiamento personale, del proprio gruppo, dell'organizzazione e come riuscire a governare la resistenza al cambiamento dei propri interlocutori	aziendale o interaziendale	AULA – CLIL esperienziale (Lingua Inglese, intermedio o +)	8-12	N:..... liv. Interm.; N:..... liv. Avanz.
	<b>OUTDOOR.</b> Percorso realizzato in modalità outdoor, finalizzato allo sviluppo di soft skills quali il problem-solving, il team-working, ecc., attraverso un'esperienza diretta e coinvolgente (attività esperienziale a scelta, da weekend esperienziale in montagna, al rafting o canoa, al paintball, al master-chef fino alle olimpiadi aziendali o interaziendali)	aziendale o interaziendale	- w.e. montagna <input type="checkbox"/> - rafting/canoa <input type="checkbox"/> - paintball <input type="checkbox"/> - master-chef <input type="checkbox"/> - olimpiadi az. <input type="checkbox"/>	8-12	N:..... liv. Interm.; N:..... liv. Avanz.
PERCORSI E SOLUZIONI DI RILANCIO	<b>NUOVE FORME DI COLLABORAZIONE E SINERGIA:</b> una delle prospettive per il rilancio è collegata allo studio e sviluppo di nuove collaborazioni, contaminazioni, integrazioni tra soggetti anche di diversi ambiti e settori. Il percorso accompagnerà i partecipanti verso l'ideazione e creazione di nuove forme di collaborazione per ottimizzare investimenti, spazi, contatti	Interaziendale (6 partecipanti)	Laboratorio dei feedback	4 h	N:.....
	<b>RINEGOZIARE CONTRATTI E ACCORDI:</b> i cambiamenti in atto presuppongono la necessità di rivedere accordi economici, responsabilità, servizi accessori ecc; il modulo accompagnerà i partecipanti ad individuare e gestire gli spazi di rinegoziazione e contrattualizzazione con gestori di spazi, committenti, organizzatori di eventi ecc	aziendale o interaziendale	AULA	4 h	N:.....
	<b>PROGETTARE E GESTIRE LA SICUREZZA:</b> il modulo approfondirà gli elementi da tenere in considerazione nella gestione della sicurezza degli spazi, dell'accesso, della permanenza per collaboratori, lavoratori e clienti in ottica Covid. Trattandosi di un contesto in continua evoluzione, il modulo approfondirà le variabili da tenere in considerazione e gli aspetti di tutela e responsabilità	aziendale o interaziendale	AULA	4 h	N:.....
	<b>FUNDRAISING:</b> il modulo approfondirà soluzioni, opportunità, canali, strumenti per l'individuazione di opportunità e contributi (pubblici e privati) per sostenere e finanziare iniziative ed eventi. Si tratterà anche il tema delle sponsorizzazioni, del co-marketing, del merchandising	aziendale o interaziendale	AULA	8 h	N:.....
	<b>TECNICHE E STRUMENTI DI COINVOLGIMENTO E ATTRATTIVITA' – TEATRO DI IMPRESA:</b> in uno scenario dove il livello di concorrenza aumenterà così come aumenterà la difficoltà di clienti e turisti, diventa fondamentale saper creare qualcosa in grado di distinguersi e di attrarre contatti. Il modulo affronterà tecniche e strumenti per creare situazioni, contenuti, eventi attrattivi e lo farà utilizzando la tecnica del teatro di impresa	Interaziendale	Teatro di impresa	8 h	N:.....
	<b>MODELLI ORGANIZZATIVI E GESTIONALI:</b> il percorso affronta i percorsi e processi per la revisione dei modelli organizzativi gestionali degli spazi e degli eventi; un percorso per rispondere alle richieste contingenti, per ottimizzare gli spazi, per aumentare l'efficienza, per creare ambienti e modelli organizzativi nuovi e rispondenti alle richieste attuali e future	Aziendale o interaziendale	Laboratorio dei feedback	8 h	N:.....
	<b>Seminario:</b> il progetto prevede la realizzazione di un evento conclusivo che approfondirà i temi del cambiamento nelle abitudini dei turisti, dei nuovi target di turisti, delle nuove tendenze di fruizione dei servizi, delle nuove tipologie di prodotti turistici	Interaziendale	Seminario	4 h	N:.....