

**Scheda di partecipazione
al 12 ° Corso di Marketing Turistico - edizione 2010
Organizzato dall'associazione culturale "Lignano nel terzo millennio"**

Dati relativi al Corso:

1) Argomenti:

a) 50 regole d'oro per l'ospitalità

In un mercato competitivo come quello turistico non è più sufficiente fare quello che si è sempre fatto. Bisogna fare la differenza, bisogna essere i numeri 1! Non importa quanto sia lontano questo traguardo o quanto vi possa sembrare ambizioso questo obiettivo, esiste sempre almeno una piccola azione che potete compiere oggi per avvicinarvi al vostro sogno. Da dove partire? Quali sono i principi da seguire? Quali sono le regole? Come si possono applicare e in che modo renderanno più semplice la gestione e l'organizzazione della vostra azienda? L'obiettivo del corso è illustrarvi le 50 regole d'oro che vi permetteranno di avere successo nel mondo dell'ospitalità.

b) Viral marketing e web 2.0

Internet sta subendo una profonda e violenta evoluzione, da vetrina virtuale a strumento di interazione e comunicazione. Comunità virtuali, blog, forum, feed RSS rendono possibile il contatto diretto e immediato tra gli utenti, che sempre più spesso si incontrano "on-line" per chiacchierare, scambiarsi idee, informazioni e suggerimenti sui diversi aspetti della loro vita. Questo cambia anche il modo con cui i consumatori si relazionano con le aziende: grazie alla possibilità di interagire aumenta anche la capacità delle persone di alimentare un passaparola dirompente e decisamente pervasivo sui prodotti e servizi che acquistano. Il seminario guiderà gli operatori nel mondo dei social network, attraverso un percorso sistematico che gli aiuti a comprendere al meglio l'importanza delle potenzialità delle relazioni supportate dalla tecnologia.

c) Guest Experience: fidelizzare i clienti con un'esperienza memorabile

Per conquistare completamente i clienti è necessario allontanarsi dalle strategie tradizionali e cercarne di nuove, legate all'ambientazione e al servizio. L'affermazione di un'azienda, infatti, dipende soprattutto dalla capacità di coinvolgere tutti i suoi clienti in esperienze personali autentiche, degne di essere ricordate. L'incontro ha come obiettivo quello di analizzare la guest experience nelle sue diverse componenti e di fornire ai partecipanti gli strumenti necessari per creare esperienze piacevoli, coinvolgenti e gratificanti che spignano i clienti a tornare e a consigliare l'albergo ad altri.

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

3) Data: lunedì 1, martedì 2 e mercoledì 3 marzo 2010.

4) Orario: lunedì, martedì e mercoledì 9.00 - 13.00 e 14.30 - 17.30.

5) Docenti: Teamwork, società di consulenza per le imprese turistiche di Rimini.

6) Materiale didattico: consegnato a tutti i partecipanti al corso.

7) Certificato di frequenza: rilasciato ai partecipanti presenti a tutte le tre giornate del corso.

Dati del richiedente:

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

a) Nome e cognome: _____

b) Luogo e data di nascita: _____

c) Codice fiscale: _____

Partiva IVA: _____

d) Residenza o recapito: via _____ n° _____

CAP _____ città _____ telefono _____

fax _____ e-mail _____

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 € 165,00:

() effettuato tramite bonifico bancario per € 165,00 sul c/c della Banca di Cividale s.p.a. filiale di Lignano Sabbiadoro: IT29 Z054 8463 9100 4357 0384 428 BIC CIVIIT2CXXX.

() allego alla presente contanti per € 165,00.

Data ____ . ____ . ____ Firma _____

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