fse Basilicata 2007 | 2013

Organizzazione e gestione del turismo sociale

SISTEMA TURISMO
GATEWAY TO LEARNING

Il corso è inserito nel Catalogo Interregionale
di Alta Formazione
www.altaformazioneinrete.it

Fondo Sociale Europeo UNIONE EUROPEA
REGIONE BASILICATA
Investiamo sul nostro futuro

Titolo del corso: Organizzazione e gestione del turismo sociale
Tipologia corso: Corsi di specializzazione
Costo totale del corso a persona (euro): 5.400,00
Organismo di formazione: Sistema Turismo

Caratteristiche del percorso formativo

Area Tematica: Direzione e Management

Durata totale: 300 ore (240 di formazione d'aula e 60 di stage/project work)

Obiettivi
- Acquisire conoscenze sulle caratteristiche delle imprese del turismo sociale;
- Acquisire conoscenze sulle modalità di gestione e di organizzazione del turismo sociale;
- Acquisire conoscenze sulle tecniche di commercializzazione del prodotto del turismo sociale;
- Acquisire conoscenze sulle tecniche di programmazione e di gestione delle imprese del turismo sociale.

Risultati attesi
Al termine del percorso didattico, gli allievi avranno acquisito competenze nell'ambito della gestione manageriale ed organizzativa delle imprese del settore del turismo sociale; inoltre saranno in grado di saper attivare programmi di promozione e di commercializzazione della propria impresa e di valutazione economica e sociale dei risultati derivanti dalla vendita del prodotto specifico del turismo sociale.

Modalità di valutazione competenze in uscita
Le attività di valutazione sulle competenze saranno realizzate di volta in volta dai docenti in merito alle proprie materia di insegnamento.
La valutazione finale consiste nella gestione dei percorsi di valutazione realizzati durante e dopo la formazione. La valutazione delle competenze in uscita sarà realizzata sia dall'ente di formazione che dall'allievo. L'ente di formazione effettuerà la valutazione delle competenze in uscita dopo aver verificato nella fase iniziale le competenze in possesso di ciascun allievo e di tutto il gruppo e dopo aver analizzato il risultato finale della valutazione ex post. La valutazione finale per l'allievo consiste nel verificare se con il corso sono state attivate azioni di cambiamento nella realizzazione del proprio processo lavorativo (processo di autodiagnosi nella fase ex ante e nella fase ex post). Al termine delle attività è prevista una valutazione sulle competenze acquisite e che rappresentano un valore aggiunto per la gestione della professione specifica per consegnare un'attestazione di frequenza finale con la certificazione delle competenze acquisite.

Partenariato
Il corso è realizzato in collaborazione con il Ciset (Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica) di Venezia.

Caratteristiche dei destinatari

Titolo di studio minimo
Laurea triennale (nuovo ordinamento)

Gruppo corsi di laurea:
Gruppo economico-statistico; Gruppo giuridico; Gruppo politico-sociale; Gruppo psicologico.

Altri requisiti di accesso:
Requisito preferenziale: Titolare o collaboratore di una impresa sociale o di una associazione onlus.

Altre informazioni

Sede
Attività d'aula: Avigliano (Potenza)

E-mail: sistematurismo@sistematurismo.it
Data scadenza iscrizione: 16 settembre 2011
Data avvio: 5 dicembre 2011
Data fine prev.: 30 giugno 2012
Numero partecipanti minimi: 4
Numero partecipanti max: 20

Modalità di svolgimento corso
Formazione in aula con metodi attivi e stage/project work per la gestione, la promozione e la valorizzazione delle imprese del settore del turismo sociale.

Attestazione
Attestato di frequenza rilasciato da Sistema Turismo nel quale verranno illustrate le competenze professionali acquisite da inserire nel libretto fromativo di ciascun allievo.

Referente: Luciano Donato Marino

Moduli didattici

TITOLO	CONTENUTO	DURATA
Il mercato del turismo sociale	- Conoscenza del mercato del turismo sociale - La domanda e l'offerta nel settore - Evoluzione della domanda in base alle dinamiche sociali sì presenti nel territorio	15
La tipologia delle imprese nel settore del turismo sociale	- Analisi delle caratteristiche strutturali delle imprese nel settore del turismo sociale - La tipologia e la struttura dell'imprenditore nel settore specifico - L'impresa sociale: aspetti generali e normativi - Discussione	30
Il management delle imprese del settore del turismo sociale	- Modalità di gestione operativa - Analisi delle modalità di controllo delle imprese del settore - Analisi dei livelli di progettazione e programmazione delle attività specifiche del settore - Analisi del bilancio - Punti di forza e di debolezza della gestionale manageriale nel settore specifico - Lavori di gruppo ed analisi di casi specifici	75
La progettazione del turismo sociale	- Le varie modalità di progettazione del settore (dal business plan alla project management) - La progettazione dell'impresa in funzione del finanziamento pubblico - La progettazione in relazione con il territorio e con le sue dinamiche evolutive - Esercitazioni e lavoro di gruppo	50
La programmazione di Marketing per l'impresa sociale	- Definizione operativa di marketing per le imprese del turismo sociale - Le tecniche di analisi di mercato nel settore del turismo sociale - Le tecniche di segmentazione del mercato - Il posizionamento strategico - La progettazione e la gestione del prodotto - Il marketing mix per le imprese del turismo sociale: modalità operative - Audit marketing delle imprese del turismo sociale - Analisi di casi aziendali del settore	40
La qualità nelle imprese del turismo sociale	- L'applicazione delle norme della qualità sociale e responsabile - Le modalità di applicazione dei principi della qualità e della sicurezza nei propri ambiti organizzativi di riferimento - I livelli di qualità igienica nelle imprese del settore - Analisi di casi aziendali ed esercitazioni	30
Realizzazione di un Piano di gestione di un'impresa per la promozione del turismo sociale	Progetto di miglioramento gestionale ed organizzativo di un'impresa sociale che lavora nel settore del turismo	60

Area di lavoro e gruppi di competenze

Analisi competitiva
Analisi di settore

- Saper analizzare gli elementi che caratterizzano le relazioni con i settori di sbocco e di fornitura;
- Saper analizzare i fattori che influenzano l'intensità della concorrenza nel settore;
- Saper identificare le barriere all'entrata e le barriere all'uscita del settore;
- Saper identificare le minacce, le opportunità, le risorse, le fonti di incertezza che caratterizzano il settore di riferimento dell'impresa.

Analisi competitiva
Analisi concorrenza

- Saper delineare un profilo di comportamento potenziale dei concorrenti;
- Saper valutare il profilo di risorse, capacità e competenze dei concorrenti;
- Saper individuare gli elementi essenziali delle attuali strategie e formule competitive dei concorrenti;
- Saper identificare i possibili obiettivi futuri dei concorrenti, ai vari livelli manageriali;
- Saper strutturare uno schema generale per l'analisi della concorrenza.

Analisi competitiva
Analisi dell'ambiente economico-sociale

- Saper valutare le dinamiche sociali e culturali rilevanti per il settore e per l'impresa;
- Saper valutare le dinamiche macro-economiche rilevanti per il settore e per l'impresa;
- Saper analizzare i raggruppamenti strategici del settore di appartenenza;
- Saper valutare le opportunità di entrata in altri settori.

Analisi competitiva
Capacità trasversali

- Saper promuovere e favorire l'apprendimento e l'aggiornamento continuo delle conoscenze per se stessi, per il proprio gruppo di lavoro e per la propria impresa;
- Saper programmare le proprie attività e quelle altrui in modo finalizzato al rispetto delle priorità e delle scadenze;
- Conoscere le tecniche di problem solving e le metodologie per la gestione dei processi decisionali;
- Saper gestire un team di lavoro attraverso l'esercizio di una leadership che promuova lo spirito di gruppo, l'affidabilità, la responsabilità e la capacità di valutare i risultati in rapporto agli obiettivi.

Area di lavoro e gruppi di competenze

Formulazione strategica
Analisi punti di forza e di debolezza

- Saper mappare e mettere in relazione i punti di forza e debolezza dell'impresa con le minacce e opportunità ambientali al fine di definire in modo accurato il contesto competitivo di riferimento per la formulazione delle opzioni strategiche;
- Saper individuare i principali punti di debolezza dell'impresa rispetto alle numerose aree potenzialmente rilevanti in termini strategici (ritardi tecnologici, squilibri finanziari, svantaggi reputazionali, di costo, etc.);
- Saper individuare i principali punti di forza dell'impresa rispetto alle numerose aree potenzialmente rilevanti in termini strategici (risorse tecnologiche, finanziarie, intellettuali e umane, reputazionali, vantaggi di costo, etc.);
- Saper impostare l'architettura e i criteri generali di una analisi di tipo SWOT.

Progettazione organizzativa
Sistemi informativi

- Conoscere le logiche di utilizzo strategico dei sistemi informativi, con specifico riferimento alle strategie d'impresa.

Gestione del cambiamento
Gestione del cambiamento

- Saper promuovere e favorire l'apprendimento e l'aggiornamento continuo delle conoscenze per se stessi, per il proprio gruppo di lavoro e per la propria impresa;
- Saper programmare le proprie attività e quelle altrui in modo finalizzato al rispetto delle priorità e delle scadenze;
- Conoscere le tecniche di problem solving e le metodologie per la gestione dei processi decisionali;
- Saper gestire un team di lavoro attraverso l'esercizio di una leadership che promuova lo spirito di gruppo, l'affidabilità, la responsabilità e la capacità di valutare i risultati in rapporto agli obiettivi.

Gestione del cambiamento
Logiche e tecniche di Project Management

- Saper utilizzare gli strumenti e le tecniche di controllo e monitoraggio del progetto;
- Saper riconoscere le esigenze di comunicazione e di gestione delle relazioni, sia interne al team di progetto sia esterne ad esso;
- Saper identificare la struttura organizzativa e le risorse necessarie per la realizzazione del progetto;
- Saper gestire la chiusura del progetto, sia in relazione ai committenti esterni, sia in relazione alla struttura interna dell'impresa;
- Saper definire un piano di progetto.

SISTEMA TURISMO
GATEWAY TO LEARNING

Sede Amministrativa / Ufficio Marketing
Via Pienza, 88 / 85100 Potenza (Italy)
Tel +39 0971 51794
Fax +39 0971 440642

www.sistematurismo.it
sistematurismo@sistematurismo.it
skype: sistematurismo

Sede Operativa
Via Soardi, 23 / 47921 Rimini (Italy)
Tel +39 0541 22282 +39 0541 337033
Fax +39 0541 432758

in collaborazione con:

CISET

Unione europea
Fondo sociale europeo

Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali
Direzione Generale per le Politiche per l'Orientamento e la Formazione

ALTA FORMAZIONE
altaformazioneinrete.it