



Ciao a tutt*,
come vi abbiamo anticipato nel messaggio, insieme al Consorzio turistico Valli del Canavese, ai Consorzi operatori turistici Valli di Lanzo, Alpi Biellesi e Monterosa Valsesia, abbiamo intrapreso una collaborazione con il **Tour Operator Verticalife**, specializzato nel settore outdoor.

Verticalife propone una FORMAZIONE, rivolta a tutti gli operatori della Valle, incentrata sul turismo sostenibile e sulla possibilità di creare una rete di servizi coordinata sul territorio, che segua una filosofia comune. L'obiettivo del corso sarà quello di pubblicare e commercializzare servizi e pacchetti turistici appetibili anche per il mercato internazionale.

La formazione sarà GRATUITA per voi Consorziati e si svolgerà tramite incontri ONLINE.

Il primo modulo, composto da 4 incontri il MARTEDI' (in orario da definire), inizierà il 28 marzo e terminerà il 18 aprile.

Per chi volesse farsi un'idea dei temi affrontati o avesse qualche curiosità, il primo appuntamento **APERTO A TUTTI** sarà il **20 MARZO**: un incontro di tutti i consorziati con lo Staff di Verticalife, che presenterà il percorso formativo (1h – l'orario vi verrà comunicato in seguito).

Queste le altre date previste:

- **28 marzo** primo incontro formativo : Il Tour Operator e la Filiera del Turismo Attivo
- **4 aprile** secondo incontro formativo : Servizi turistici Globali

- **11 aprile** terzo incontro formativo: Economia Turistica nel Turismo Attivo e Sostenibile
- **18 aprile** quarto incontro formativo: Networking nella filiera turistica (con antropologa di impresa).

L'iniziativa si inserisce nel progetto MONTAGNA SOSTENIBILE INSIEME PER IL TURISMO OUTDOOR ED ENOGASTRONOMICO finanziato dalla Regione Piemonte a valere sull'art.21 della LR 14\2016 e potrà avere un ulteriore sviluppo anche nell'ambito del progetto UNA MONTAGNA DI ESPERIENZE: TURISMO SOSTENIBILE SUL SENTIERO ITALIA CAI IN PIEMONTE finanziato nell'ambito del Bando Ministero del Turismo "Montagna Italia".

**SE SIETE INTERESSATI VI CHIEDIAMO DI ESPRIMERE UNA PREFERENZA D'ORARIO TRA:
9-11 / 15-18/ 20-23**

Siamo a disposizione per maggiori informazioni e chiarimenti.

A CHI SI RIVOLGE IL CORSO:

- **Guide professionali**
 - guide ambientali escursionistiche
 - guide cicloturistiche/mtb
 - guide alpine
 - istruttori di Yoga
 - guide di torrentismo (canyoning / rafting)
 - istruttori di parapendio
 - istruttori di sci di fondo
- **Servizi**
 - Negozi di noleggio attrezzatura sportiva (mtb / e-mtb/ attrezzatura da Alpinismo / trekking ...)
 - Aziende Ncc per il trasporto passeggeri
- **Strutture ricettive**
 - **Ristoranti**
- **Operatori del territorio**
 - **T.O. del territorio**

IL PROGRAMMA PIU' NEL DETTAGLIO:

MODULO 1

Il Tour Operator e la Filiera del Turismo Attivo

Modelli organizzativi, processi e protagonisti di un sistema turistico organizzato

Il Tour Operator ha un ruolo importante nel sistema turistico organizzato in Italia. Per questo è importante conoscere le attività che svolge. Nel primo modulo, parleremo di questo, oltre che della differenza tra tour operator e agenzia viaggi. Un piccolo approfondimento verrà anche affrontato sul tema contabile/assicurativo e sull'intermediazione di cui si occupano queste realtà.

MODULO 2

Servizi turistici globali

Come la filiera turistica outdoor può interagire con i tour operator

Il secondo modulo è dedicato alla messa in rete dei servizi turistici presenti su uno stesso territorio. Non singoli servizi ma parte di un unico servizio di vendita, la presa di coscienza di come mettersi a disposizione di un sistema turistico organizzato e come trarne i massimi benefici a partire dalla specializzazione della propria professionalità.

MODULO 3

Economia Turistica nel Turismo Attivo e Sostenibile

I differenti mercati nazionali e internazionali

Questo modulo ci introduce al mondo dell'economia turistica. Partiremo dai dati del turismo attivo a livello mondiale e italiano, utilizzando statistiche di enti importanti, come ATTA e ISNART.

Partiremo poi dal concetto di "mercato" e da elementi che ne rientrano, come la segmentazione e le particolarità dei differenti segmenti di mercato.

MODULO 4

Networking nella filiera turistica (a cura di un'antropologa di impresa)

L'importanza di fare rete ed essere una squadra per sviluppare e promuovere un brand di networking.

Con quest'ultimo modulo usciamo leggermente dal contesto più tecnico turistico per introdurre un tema focale per lo sviluppo territoriale se si sceglie di lavorare in rete, il networking nella filiera turistica. Con un'antropologa di impresa approfondiremo temi legati alla consapevolezza di se stessi e dello spazio e il luogo da occupare rispetto al contesto in cui si svolge l'attività; alla capacità di percepire altre realtà come potenzialità e non come ostacoli, alla capacità di attivare collaborazioni sane e solide per rispondere ad un'esigenza comune.

PROGRAMMA A MEDIO TERMINE

- scendere nell'operativo e cominciare, con chi ha affrontato la prima parte formativa, a creare pacchetti turistici condivisi con:

- affiancamento dello staff Verticalife
- condivisione degli strumenti di lavoro Verticalife
- condivisione dei processi di programmazione
- affiancamento dei product manager del Verticalife (per attività di riferimento)

Seconda parte di formazione con i seguenti moduli:

MODULO 5

Come Si Costruisce un Pacchetto Turistico

Pacchetti standard e personalizzati

Eccoci giunti al modulo in cui si parla di come costruire pacchetti turistici, standard e personalizzati. Esistono infatti diversi tipi di pacchetti: da catalogo, custom, targeting, ecc.

Capiremo le differenze nella costruzione di un pacchetto guided rispetto a uno self-guided. Partiremo da nozioni su come disegnare un pacchetto, con l'idea di un percorso, gli highlights; passeremo poi alla programmazione, alla scoperta di possibili fornitori, fino a capire il prezzo per la vendita.

MODULO 6

Customer Service in Tour

Gestione del cliente e del gruppo in Tour; Gestione dei rischi: sicurezza e responsabilità

Il modulo 6 sarà dedicato alla "customer journey", che cosa si intende ed in particolare la sua importanza per il tour operator come azienda e per i servizi che compongono il pacchetto turistico acquistato. Bisogna dare continuità al "customer journey", al brand e al "customer experience", l'esperienza del cliente con il tour operator dal momento del suo primo contatto fino al rientro a casa.

MODULO 7

Interpretation, Mediazione Esperienziale, Cross cultural Understanding

Il ruolo del prestatore del servizio oltre il servizio in sé: interpreti, mediatori culturali e facilitatori di esperienze

Le persone che i clienti incontrano durante il proprio tour si trovano infatti a dover essere in qualche modo compagni di viaggio, interpreti, mediatori culturali e facilitatori di esperienze



CONSORZIO TURISTICO VALLE MAIRA

Sede Legale e Operativa: Piazza XX Settembre 3, 12025 Dronero (CN)

Telefono: (0039).0171.917080

Email: consorzio@vallemaira.org

Sito web: www.vallemaira.org

Cod. Fiscale: 96089370041

P.IVA: 03844070049

A LUNGO TERMINE

- commercializzazione dei prodotti
- operativo del customer care ai clienti
- dettaglio di come affrontare al meglio l'aspetto promozionale dei pacchetti turistici
- affiancamento della segreteria booking del Verticalife per la realizzazione dei prodotti
- gestione aspetti amministrativi e contabili
- Organizzazione di un Educ Tour con operatori internazionali dedicato al territorio coinvolto