**ASSOCIAZIONE DEL DISTRETTO URBANO DEL COMMERCIO DI TRICASE**



**IL DISTRETTO URBANO DEL COMMERCIO DI TRICASE ORGANIZZA I SEGUENTI CORSI**

## Corso di Web Marketing



**& Social Media Management**

|  |
| --- |
| **Obiettivi** |
| Il web sta cambiando in maniera radicale il nostro modo di conoscere, collaborare, comprare, vendere. Gli strumenti digitali offrono,infatti, immense opportunità per tutti coloro che sanno muoversi nel web con competenza e creatività. Le aziende sono ormai sempre più consapevoli della centralità del Web marketing e del Social Media Marketing per la valorizzazione della propria reputazione e notorietà e quindi per l’allargamento dei propri mercati e per la crescita del proprio fatturato. Riconoscono, pertanto, l’imprescindibilità di tale strumento nell’ambito delle strategie aziendali. Tuttavia a tale matura consapevolezza, talvolta si accompagna ancora un deficit nella conoscenza professionali di tutti questi strumenti, sempre in continua evoluzione.  **Il percorso formativo, pertanto, è finalizzato a migliorare l’innalzamento dei livelli qualitativi delle strategie di Web Marketing e di Comunicazione Digitale delle imprese commerciali e turistiche, formando gli addetti del settore ad un utilizzo sempre più professionale ed efficace di tali strumenti.** |
| **Descrizione delle azioni previste** |
| Si tratta di un percorso intensivo che consentirà di acquisire tutti gli strumenti tecnici per creare, gestire e implementare le pagine aziendali (sito internet, canali social, OTA), per gestire la propria reputazione online, per lanciare campagne di web marketing ed e-mail marketing.  Al termine del percorso formativo, i partecipanti sapranno gestire con competenza i nuovi strumenti digitali:   * social media, * blog, * sito web * newsletter * SEO * SEM * email marketing * digital public relations * web-marketing * e-commerce * sms multimediali. |

|  |
| --- |
| **Finalità del corso** |
| * Il percorso formativo è finalizzato a migliorare l’innalzamento dei livelli qualitativi delle strategie di Comunicazione Digitale. |
| **Destinatari** |
| Il corso è destinato ai titolari/dipendenti delle strutture commerciali e turistiche del Comune di Tricase. |
| Metodologia formativa |
| Le lezioni saranno di taglio prettamente operativo e si terranno presso le scuderie di Palazzo Gallone. |
| Contenuti |
| * Progettare un Sito Web 2.0 senza essere esperti di HTML * Progettare un sito di E-Commerce per vendere i nostri prodotti in Italia e all’estero * Progettare un Blog aziendale e personale * Progettare la pagina aziendale di Facebook in Timeline * Progettare il canale aziendale su Youtube * Rendere efficaci ed efficienti le gallerie fotografiche: come creare un profilo aziendale e personale su Flikr e Pinterest * Mobile Marketing Geo-Localizzato: Come promuovere la nostra attività imprenditoriale attraverso gli smartphone, gli acquisti di gruppo e i QR Code. |
| Durata |
| Il corso si articolerà in dieci lezioni didattiche per un totale di 40 ore., con il seguente calendario:  Ogni lunedì e venerdì dal 5 novembre al 10 dicembre 2018 (ad esclusione e di lunedì 3 dicembre) dalle ore 16,00 alle ore 20,00. |
| **Sede** |
| Le lezioni si terranno presso la sede di Palazzo Gallone locale scuderie |
| **Ad ogni partecipante verrà rilasciato un attestato di frequenza** |

# Inglese base per il turismo

|  |
| --- |
| **Obiettivi** |
| L'iniziativa punta a professionalizzare le risorse umane che operano nelle attività commerciali, intervenendo su quello che viene unanimemente considerato uno dei principali punti deboli del nostro territorio: la conoscenza della lingua inglese. Tale conoscenza si configura oggi come un requisito sempre più imprescindibile, alla luce della crescita costante di arrivi e presenze di turisti stranieri che interessa ogni anno il nostro territorio. Il mercato straniero rappresenta oggi una straordinaria opportunità per il nostro sistema locale, per la disponibilità di spesa che esso può garantire e soprattutto nella prospettiva di un'autentica destagionalizzazione dei flussi che solo i turisti stranieri, portatori di un turismo non necessariamente estivo e balneare, possono favorire. In virtù di tale scenario dinamico e delle prospettive di sviluppo che si aprono per l'intero indotto dell'economia locale, è indispensabile, pertanto, accrescere le competenze linguistiche e comunicative degli addetti del comparto commerciale e turistico, per innalzare il livello complessivo di accoglienza che il nostro territorio può offrire ai turisti internazionali. Risulta indispensabile, infatti, per gli operatori saper parlare fluentemente la lingua inglese per "far sentire a casa" il turista e conoscere il vocabolario necessario per l’accoglienza, per la vendita e per una virtuosa interazione. La mission del percorso formativo proposto è, pertanto, quella di supportare la naturale vocazione all'accoglienza del nostro territorio con competenze linguistiche e comunicative adeguate, che consentano di fornire al turista un servizio quanto più possibile completo e professionale e di cogliere a pieno l'opportunità che il mercato turistico straniero rappresenta per tutto il sistema locale. |
| **Descrizione delle azioni previste** |
| Il percorso formativo consentirà ai partecipanti di apprendere e approfondire le conoscenze di lingua inglese, con particolare riferimento alla terminologia appropriata per le tecniche di vendita e per le tecniche di comunicazione in lingua inglese. Le competenze acquisite permetteranno anche di consolidare il livello grammaticale, acquisire maggiore scioltezza nella conversazione, favorire padronanza e comprensione di dettagli e sfumature. Le attività didattiche saranno svolte in modo da garantire un apprendimento rapido e completo, fondato su metodologie **"learning by interacting"** e sul coinvolgimento attivo dei partecipanti, alternando lezioni teoriche frontali con moduli di didattica attiva. |

|  |
| --- |
| **Destinatari** |
| Il corso è destinato ai titolari/dipendenti di attività commerciali del Comune di Tricase. |
| Metodologia formativa |
| Il corso è improntato ad una forte interattività e partecipazione. |
| Contenuti |
| * La conversazione con il cliente: come gestire efficacemente una conversazione in lingua inglese alla presenza della controparte, dall’approccio al congedo. * La gestione del cliente: come accogliere il cliente, fornire informazioni al cliente, tecniche di vendita, rispondere adeguatamente alle richieste, gestire i reclami. * Comunicazione orale: verbi, frasi standard ed espressioni idiomatiche, descrizioni di servizi, terminologia del settore turistico. * Risolvere problemi (Problem solving). |
| Durata |
| Il corso è strutturato in 40 ore con lezioni da 4 ore ciascuna, con il seguente calendario:  6 novembre ore 15.00-19.00  7 novembre ore 15.00-19.00  8 novembre ore 15.00-19.00  13 novembre ore 15.00-19.00  14 novembre ore 15.00-19.00  15 novembre ore 15.00-19.00  20 novembre ore 15.00-19.00  21 novembre ore 15.00-19.00  22 novembre ore 15.00-19.00  27 novembre ore 15.00-19.00 |
| Sede |
| Le lezioni si terranno presso le scuderie di Palazzo Gallone  Ad ogni partecipante verrà rilasciato un attestato di frequenza |

**TRICASE, 29 OTTOBRE 2018 IL PRESIDENTE**

**DOTT. COSIMO D’AVERSA**