

COMUNICAZIONE E MARKETING

## IMPARARE A FARE INCOMING

TURISMO INCOMING LEISURE E CONGRESSUALE (EDIZIONI DI BRESCIA, VARESE, CREMONA)

---

### DURATA:

24 ore (3 incontri)

### FINALITA' E OBIETTIVI:

Il turismo ricettivo come opportunità di uscita dalla crisi. L'allargamento del mercato da quello territoriale a quello mondiale, forti di una destinazione di grande appeal.

Scopo del corso è fornire strumenti per studiare e valorizzare le risorse locali, proporre nuovi itinerari turistici, organizzare viaggi e PACCHETTI per la promozione e la vendita. Garantire continuità all'azione individuale/aziendale tra marketing e operatività /vendite, analizzare il mercato, individuare la domanda esistente e stimolarne di nuova.

### DESTINATARI:

Titolari, impiegati e product manager di agenzie viaggio e piccoli tour operator

### METODOLOGIA E STRUMENTI:

Lezioni tradizionali, in aula, con esercitazioni singole e di gruppo.

**Formatori, specialisti Incoming, Travel Consultant.**

[presentazione M.Mondolfo\\_1](#)

[presentazione M.Mondolfo\\_2](#)

[presentazione M.Mondolfo\\_3](#)

[presentazione M.Di Mauro](#)

[presentazione M.Cocciarini](#)

[presentazione S.Rebula](#)

Best Practice

[presentazione C.Dall'Accio. Bizzefte Inbound Network a Brescia](#)

[presentazione C.Caledera. Unlimitedviaggi a Varese](#)

presentazione R.Garibaldi, Eastlombardy a Cremona

### MATERIALE DIDATTICO:

Presentazioni Power Point con supporti multimediali (audio, video, foto). Articoli e dispense, digitali e cartacee, a cura dei singoli docenti.

### PROGRAMMA E CONTENUTI:

#### PRIMA GIORNATA

dalle ore 9.00 alle 13.00

**Michele Mondolfo, formatore, agente di viaggio, specialista incoming** <http://www.incomingpartners.it/>

Turismo Incoming

- La destinazione ITALIA analizzata nel suo insieme, per segmenti di interesse e non per territorialità
- I rapporti con i fornitori italiani
- I rapporti con i clienti esteri

- Distinguere: prodotti per il trade e prodotti per i consumer
- Tecniche turistiche della programmazione dei pacchetti incoming
- L'operatività di agenzie incoming
- Flussi di cassa e bilancia dei pagamenti

dalle ore 14.00 alle ore 18.00

**Maura Di Mauro – Intercultural Trainer, Coach & Consultant Global Mobility & Migration Experts – Partner**

<http://mauradimauro.weebly.com/>

Lo sviluppo delle competenze interculturali

- La relazione con il turista internazionale: una relazione inter-culturale
- Gli ostacoli delle relazioni interculturali
- Le competenze interculturali per gli operatori del turismo
- Esempi e applicazioni pratiche

## SECONDA GIORNATA

dalle ore 9.00 alle 13.00

**Michele Mondolfo, formatore, agente di viaggio, specialista incoming** <http://www.incomingpartners.it/>

Focus sul segmento Mice

- Inquadramento del settore
- La gestione delle manifestazioni
- Gli attori del turismo professionale
- L'operatività nel Mice

Marketing del proprio prodotto incoming

- Differenze tra marketing tradizionale e nuovi marketing digital

dalle ore 14.00 alle ore 18.00

**Marco Cocciarini, founder Globe Inside** [www.globeinside.com](http://www.globeinside.com)

Come costruire un percorso incoming.

Focus sul prodotto "esperienziale" come chiave d'innovazione e profittevole

Partendo dall'inquadrare l'attività dell'agenzia di viaggio nella sua evoluzione negli ultimi dieci anni, individuando quali competenze digitali sono oggi necessarie per sviluppare mercato e prodotto competitivi, la lezione di 4 ore entra nel vivo nei punti:

- Turismo esperienziale
- Economia condivisa (opportunità o competenza?), ecco come alcune agenzie l'hanno utilizzata per distinguersi
- Il mercato incoming: segmentazione, siate diversi e innovate
- I media, le organizzazioni, le fonti da consultare per prendere decisioni e affrontare investimenti
- Gli esempi, le best practice, i progetti che possono ispirarvi

Il docente applicherà alla lezione un nuovo "metodo" di insegnamento che si basa su una piattaforma gratuita di gioco-apprendimento utilizzata in 180 Paesi in ambito educativo.

E' richiesto ai partecipanti uno smartphone e un collegamento a internet

## TERZA GIORNATA

dalle ore 10.00 alle ore 13.00

**Intervento di una Best Practice territoriale**

Brescia

Come nasce una rete di impresa sull'incoming con 150 agenzie di viaggio e 500 itinerari ed "experience" online?

**Bizzefte Inbound Network** spiega cosa significa “promuovere l’innovazione turistica in Italia e ad accrescere la competitività del comparto incoming attraverso la commercializzazione di prodotto unico e distintivo, investimenti commerciali e marketing comuni e progetti innovativi nei mercati esteri emergenti”.

Intervengono **Claudio Dell’Accio**, responsabile del network Bizzefte e **Valentina Cappio**, digital marketing manager di Itlica Turismo di [www.bizzefte.it](http://www.bizzefte.it)

Varese

**Unlimited Viaggi Firenze** è un’agenzia dal 2014 che ha saputo sviluppare un business efficiente creando un network di collaborazioni sul territorio. **Cristian Calderai**, agente di viaggio dal 1997, è l’autore e ci spiegherà i suoi passi, come ha costruito il progetto “Firenze com’era”. Recentemente approdato anche a una piattaforma per il mercato di lingua inglese con [Unlimitedflorence.com](http://Unlimitedflorence.com) Link: <http://www.unlimitedviaggi.it/uv/5-motivi-per-sceglierci/>

Cremona

In occasione di **Lombardia Orientale- Regione Europea della Gastronomia 2017** l’area delle province di Bergamo, Brescia, Cremona e Mantova si è organizzata in una struttura che oltre all’anno di celebrazioni ha lo scopo di costruire un’identità dei luoghi utile al turismo. L’attenzione è stata posta sulle eccellenze che identificano una “regione” dove food, turismo e sostenibilità sono individuati come leve per lo sviluppo del territorio. La professoressa **Roberta Garibaldi**, docente dell’Università di Bergamo, ci spiega come l’enogastronomia è un potente generatore di turismo incoming

Partecipa **Brescia Tourism** con **Chiara Ceresoli**, che condurrà la classe nell’esercitazione di progettazione di un itinerario sulle 4 province. Le proposte saranno inserite sul sito internet [www.eastlombardy.it](http://www.eastlombardy.it)

Link di approfondimento: [www.robertagaribaldi.it](http://www.robertagaribaldi.it)

dalle ore 14.00 alle ore 18.00

**Silvio Rebula**, travel specialist e consultant di Evolution Tourist Marketing  
<http://www.mediaperformance.it/chi-siamo/>

Marketing del proprio prodotto: comunicare esperienze

- Quale incoming? La domanda estera
- Quale incoming? La domanda domestica
- Promuoversi alle fiere
- Best Practice:

– Consorzio Madesimo [www.madesimo.eu](http://www.madesimo.eu)

– Bizzefte <http://www.bizzefte.com/>

– P&G4ITALY [www.pg4italy.com](http://www.pg4italy.com)

### ATTESTATI:

Attestato di frequenza. Frequenza minima richiesta 80% delle ore previste