

CORSO A CATALOGO

Dettaglio corso

ID:	270
Titolo corso:	Tecnico di Ufficio Viaggi-Front Office
Tipologia corso:	Corsi di specializzazione, professionalizzazione, riqualificazione
Costo totale del corso a persona (EURO):	6.250,00
Organismo di formazione:	CENTRO STUDI ACCADEMIA

Caratteristiche del percorso formativo

Area tematica:	Marketing e commerciale
Settore/i:	Turismo, ristorazione e servizi ricreativi
Durata totale:	250 Ore
Durata attività FAD (%):	(Non compilato)
Durata attività Outdoor (%):	20
Obiettivi:	Il tecnico di Ufficio viaggi-front office si caratterizza per una vasta possibilità occupazionale nelle aziende, associazioni ed enti pubblici operanti in area turismo. Obiettivo del corso è Formare/aggiornare figure inseribili nel mondo del lavoro, specificatamente: Formare figure professionali non fornite dal sistema scolastico/universitario; Aggiornare le competenze; Migliorare la cultura imprenditoriale e le capacità gestionali
Contenuti:	I contenuti previsti per il raggiungimento degli obiettivi, formare/aggiornare, del corso sono come appresso descritti: '- Mod.1 Orientamento del corso 04h - Mod.2 Comunicazione e dinamiche di gruppo 04h - Mod.3 Tecnica turistica 22h - Mod.4 Aggiornamento dell'informatica di base 20h - Mod.5 Area tecnico-scientifica:geografia turistica 25h - Mod.6 Area tecnico scientifica.cultura turistica 25h - Mod.7 Aggiornamento linguistico:lingua inglese 30h - Mod.8 Aggiornamento linguistico:lingua francese 30h - Mod.9 Aggiornamento dell'applicazione del D.lgs626:informazione/formazione sulla prevenzione sicurezza nei luoghi di lavoro 12h - Mod.10 Informazioni socio-economiche 20h - Mod.11 Approccio al mondo del lavoro 08h - Stage 50h
Risultati attesi:	Occupa livelli gestionali nella organizzazione in cui opera, è in grado di eseguire attività connesse a informazione, proposta e vendita della offerte turistica utilizzando gli usuali mezzi di comunicazione compresi gli apparecchi per il trattamento dati. Coordina gruppi di lavoro e controlla le attività svolte da terzi. I rapporti professionali sono sia orizzontali che verticali e rivolti all'interno ed all'esterno dell'azienda. Supporta i responsabili di servizio dalla proposta alla vendita.
Modalità di valutazione competenze in uscita:	A conclusione del corso verrà effettuata una valutazione finale.La verifica finale prevede una prova tecnico pratica ed un colloquio sui contenuti del corso, le valutazioni saranno determinate secondo i criteri regionali
Metodologie formative utilizzate:	Il corso consta di 11 moduli,laboratorio e aula,lezioni frontali dispense CD ROM, si sviluppa in 3 fasi: 1a Comp.ze tecniche di base Prerequisito per la formazione del profilo professionale e le competenze tecniche 2a Comp.ze tecnico professionali Comportamento sul lavoro e patrimonio personale, applicabili a ogni figura professionale 3° Comp.ze trasversali relative alla figura formanda, riguardano gli strumenti necessari per informazione,proposta e vendita di prodotti turistici

Caratteristiche dei destinatari

Titolo di studio:	Diploma di maturità e scuola superiore
Gruppi di corsi di laurea:	(Non compilato)

Altri requisiti in ingresso: Conoscenze informatiche e linguistiche di base (inglese e francese), anche acquisite in percorsi formativi pregressi o nel corso di esperienze di lavoro svolto in passato. Per i possessori di diploma di scuola secondaria superiore è necessario essere occupati.

Altre informazioni

Sede di svolgimento attività

Sede svolgimento: CENTRO STUDI ACCADEMIA - Via Tiburtina 222, 03100 FROSINONE (FR)
Telefono sede: 0775873078
Fax sede: 0775873078
Email sede: csa@centrostudiaccademia.191.it
Referente sede: DOTT. MAZZOLENI IGINO

Altri dati

Num. minimo Voucher: 4
Num. partecipanti max.: 15
Certificazione prevista al termine del corso: Certificato di frequenza

Edizioni

Data inizio prevista

Data fine prevista

Data scadenza iscrizione

Aree di lavoro e gruppi di competenze

Aree di lavoro e gruppi di competenze

Aree di lavoro	Gruppi di competenze
Comunicazione aziendale	Comunicazione commerciale
	Comunicazione istituzionale
	Tecniche di comunicazione
	Capacità trasversali
Gestione vendite	Attività di vendita
	Budgeting
	Analisi quantitative
	Capacità trasversali
Account management (gestione del cliente)	Gestione strategica del cliente
	Analisi di mercato
	Gestione portafoglio clienti
	Gestione dati clienti
	Capacità trasversali
	Analisi della soddisfazione del cliente - Fidelizzazione

Partenariato

Partenariato: No
Dettaglio Partner: (Non compilato)

Accessibilità

Accessibilità persone disabili: Si

Dettaglio accessibilità persone disabili: L'Istituto nel processo di accreditamento precedente ha eliminato barriere architettoniche, consentendo accessibilità a disabili motori ai locali della scuola, così come ha già provveduto a provvedere ad appositi servizi igienici ad essi dedicati

Docenti

Docenti: Ippolita Mazzoleni Laurea in Giurisprudenza 4 anni nella funzione Docente
Brunilde Mazzoleni Laurea Lettere ind.sto/art
4 anni nella funzione Docente
Annamaria Di Sano Laurea Architettura 8 anni
nella funzione Docente
Gabriella Villani Laurea Psicologia 4 anni nella funzione Docente
De Angelis Fabio Mat. Scientifica- Tecnico informatico 8 anni funzione Docente
Mazzoleni Fillide Laurea scienze della comunicazione
2 anni nella funzione Tutor

Referente corso

Referente: Igino Mazzoleni