**Sezione 3 - Corso per promotore turistico**

Durata: 200 ore

Ore in aula

140

Ore in laboratorio

60

Tipologia laboratorio

Laboratorio di informatica

Figura di Riferimento

248 - tecnico della progettazione, definizione e promozione di piani di sviluppo turistico e promozione del territorio

Struttura del Percorso e Contenuti Formativi

Modulo 1 - Analisi del territorio di riferimento - 70 ore (50 ore di aula + 20 ore di laboratorio)  
  
'banche dati statistiche per l'analisi dei principali parametri di riferimento del settore turistico  
'principali metodologie della ricerca di mercato per svolgere indagini di scenario, ricerche sui comportamenti d'acquisto, analisi banche dati specifiche  
'specificità del territorio per sviluppare proposte coerenti con gli aspetti peculiari del contesto di riferimento  
'analisi dell'offerta di prodotti e servizi turistici del territorio attraverso visione di filmati, siti internet, pubblicazioni e/o visite aziendali.  
  
Modulo 2 - Promozione del territorio locale - 70 ore (50 ore di aula + 20 ore di laboratorio)  
  
'metodologie di analisi e programmazione per strutturare percorsi di studio e programmazioni di attività specifici del territorio  
'metodologie e tecniche di diffusione e promozione delle diverse iniziative, dei progetti e delle attività  
'tecniche di vendita per meglio promuovere il territorio  
'tecniche di comunicazione pubblicitaria  
'Tecniche di promozione e vendita  
'Elementi di geografia turistica  
  
Modulo 3 - Progettazione, definizione e promozione di piani di sviluppo turistico - 60 ore (40 ore di aula + 20 di laboratorio)  
  
'budgeting per la quantificazione dell'entità dell'investimento necessario e valutazione della sostenibilità dell'iniziativa  
'marketing operativo per utilizzarne in maniera efficace i modelli e gli strumenti: meccanismi e strategie di comunicazione pubblicitaria, leva promozionale  
'tecniche promozione del territorio attraverso il web  
'modelli e strumenti del marketing startegico: posizionamento prodotto, analisi per matrici, metodi di segmentazione, portafoglio prodotti  
'teorie del marketing per poter utilizzarne le strategie rispetto a bisogni e domanda, settori e mercati, posizionamento strategico, vantaggio competitivo, targeting e segmentation, marketing management  
'leve del marketing mix: prodotto, prezzo, distribuzione, pubblicità  
'funzionamento di tour operator, agenzie di viaggi e compagnie di trasporti per poter integrare al meglio i vari attori coinvolti nella promozione.

Attestazione finale

Dichiarazione degli apprendimenti

Modalità Valutazione Finale degli Apprendimenti

In esito alla formazione della Sezione 3 del Catalogo, che prevede il collegamento tra i singoli percorsi e le competenze standardizzate nel Repertorio delle Figure Professionali della Regione Puglia, l'attestazione finale sarà una DICHIARAZIONE DEGLI APPRENDIMENTI. Essa viene rilasciata dall'Organismo di Formazione e riporta le abilità e conoscenze acquisite attraverso la realizzazione del percorso formativo ed il superamento delle prove di verifica erogate dall'Organismo stesso.  
La dichiarazione degli apprendimenti  
Il processo di dichiarazione degli apprendimenti, richiede che i percorsi formativi prevedano i seguenti elementi:  
- definizione di un dispositivo operativo di valutazione, ovvero le metodologie e modalità di valutazione per ciascuna Unità Formativa prevista nel percorso formativo;  
- coerenza e la correttezza metodologica dello svolgimento delle prove intermedie previste;  
- rilascio di eventuale 'dichiarazione degli apprendimenti' con l'indicazione delle Unità Formative frequentate con successo per l'acquisizione di specifiche singole conoscenze e capacità relative alle competenze tecnico professionali previste nella Figura Professionale di riferimento (individuate nelle singole Unità di Competenza/Area di Attività).  
La progettazione di tale prove sarà articolata per le singole Unità formative identificate nel percorso.  
Ciascuna Unità Formativa prevedrà quindi una prova di valutazione degli apprendimenti in termini di conoscenze e capacità (relative a competenze tecnico professionali).  
La dichiarazione degli apprendimenti è un'attestazione rilasciata nel caso in cui avvenga il superamento delle prove di valutazione degli apprendimenti relative ad almeno una singola Unità Formativa prevista nel percorso.

Fabbisogno Occupazionale

Le professioni comprese in questa unità assistono gli specialisti nella definizione di strategie e di ricerche per rilevare il gradimento sul mercato dei beni e dei servizi commercializzati, le condizioni di mercato e le possibilità di penetrazione commerciale di prodotti o servizi, per individuare situazioni di competizione, prezzi e tipologie di consumatori, ovvero applicano le procedure fissate per raccogliere informazioni in materia, analizzarle, organizzarle e presentarle in maniera rilevante e significativa a specialisti e responsabili del settore.  
Nel periodo 2015-2019 per la classe professionale "Tecnici dei rapporti con i mercati" si prevede una variazione degli occupati pari ad uno 0,8%, un valore al di sotto della crescita media nel periodo (2,5%). La base occupazionale dovrebbe quindi aumentare di 2.314 unità.  
La domanda totale di lavoro dovrebbe ammontare a 89.538 assunzioni, di cui 2.314 per sostituzione dei lavoratori in uscita e 2.314 per aumento dello stock occupazionale.