

Titolo modulo	Pre- requisiti	Conoscenze	Abilità	Competenze area generale	Competenze area professionale	Livello QNQ
Creiamo una start-up alberghiera	<p>Conoscere e applicare le tecniche di base di <i>Hospitality Management</i>.</p> <p>Terminologia tecnica specifica di settore.</p> <p>Tecniche specifiche per la realizzazione di prodotti e servizi dell'enogastronomia e l'ospitalità alberghiera.</p> <p>Conoscere l'organizzazione del lavoro, i ruoli e le gerarchie dei diversi settori professionali Terminologia tecnica di base di settore</p>	<p>Il sistema di gestione del servizio alberghiero Organizzazione dell'impresa individuale e delle catene alberghiere - sistema di gestione del servizio alberghiero. I diritti e gli obblighi del datore di lavoro e del lavoratore Lo studio di fattibilità. Andamento turistico del territorio di riferimento La room division. Profili professionali e mansioni.</p>	<p>Simulare la costituzione e l'organizzazione di imprese individuali e societarie. Essere in grado di interpretare l'andamento turistico locale attraverso l'analisi di statistiche, alle luce degli arrivi e delle presenze sul territorio Analizzare punti forti e punti deboli dei competitor Suggerire ristrutturazioni e modifiche alla struttura attuale Creare planimetrie di massima Classificare strutture ricettive</p>	Competenza in uscita 1,2, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12	<p>Conoscere i principi base di economia: i bisogni, i beni, i servizi, il consumo, la domanda e l'offerta, la produzione, il mercato, le forme di mercato. Individuare eventuali criticità nei principali processi di pianificazione, approvvigionamento, produzione e vendita di prodotti e servizi Applicare tecniche di controllo della qualità dell'offerta preventiva. Riconoscere le principali tendenze evolutive, tecnologiche e di mercato, relative al settore dell'enogastronomia e dell'ospitalità alberghiera Applicare tecniche di base di analisi e organizzazione, gestione aziendale e budgetaria con azioni di</p>	3/4

		Il reparto piani.	Creare un organigramma alberghiero		<p>controllo dell'attività. Essere consapevoli del mercato turistico e delle sue tendenze. Mettere in pratica le metodologie e tecniche di gestione e comunicazione aziendale.</p> <p>Saper analizzare gli indici</p> <p>PS competenza in uscita 2-4-8-9-10-11</p>	
Tuscan Experience	<p>Individuare e riconoscere beni culturali, tipicità enogastronomiche e eventi che caratterizzano l'offerta turistica del territorio e saper applicare tecniche di base per la presentazione dei prodotti, servizi di accoglienza e bene culturali .</p> <p>Applicare le metodologie e tecniche di diffusione e promozione di iniziative, progetti e attività turistiche coerenti con il contesto territoriale e</p>	<p>Conoscere gli aspetti culturali, artistici e storici dei siti di maggior interesse turistico a Firenze, Prato e in Toscana</p> <p>Conoscenza della terminologia linguistica di base e di quella tecnico-professionale.</p> <p>Conoscere gli elementi fondamentali di un itinerario sintetico, grafico e dettagliato;</p> <p>Elaborare un itinerario turistico</p>	<p>Essere in grado di reperire dati e informazioni propedeutiche alla creazione di un pacchetto turistico a tema, di nicchia o esperienziale in Toscana.</p> <p>Essere in grado di redigere l'itinerario grafico, sintetico e dettagliato della zona prescelta</p> <p>Saper elaborare un itinerario in lingua straniera.</p> <p>Sapere individuare i canali più adeguati per promuovere e vendere il pacchetto turistico.</p>	Competenza in uscita 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12	<p>Saper raccogliere e analizzare informazioni turistiche e condividerle anche attraverso i social media</p> <p>realizzazione campagne pubblicitarie e cooperando con tutti gli attori del territorio.</p> <p>Progettare attività/iniziative di varia tipologia atte a valorizzare le tipicità del territorio.</p> <p>Attuare l'informazione e la promozione di itinerari enogastronomici, artistici, naturalistici, eventi, attrazioni riferiti al territorio di appartenenza.</p> <p>Predisporre azioni a supporto della domanda potenziale di prodotti e servizi turistici.</p> <p>Riuscire ad identificare le peculiarità dell'offerta di servizi</p>	4

	<p>con i principi dell'eco sostenibilità ambientale</p>	<p>di tipo sintetico e day-by-day, in base ad un glossario tecnico specifico, anche in lingua inglese e in seconda lingua straniera. Determinare il prezzo di vendita del pacchetto con la tecnica del mark up e del full costing Conoscere le principali strategie di vendita, sia convenzionali che digitali Conoscere i principali target di riferimento in Toscana</p>	<p>Sapere individuare il target di riferimento a cui destinare la proposta turistica</p>	<p>in rapporto al budget previsionale applicando modalità di calcolo dei margini di guadagno Saper posizionare l'offerta turistica identificando servizi primari e complementari per una proposta integrata coerente con il contesto e le esigenze della clientela.</p> <p>PS competenza in uscita 11-10-8</p>	
--	---	--	--	--	--