

CLASSE QUINTA ACCOGLIENZA TURISTICA

MODULO A MERCATO TURISTICO INTERNAZIONALE E NAZIONALE (24 ore)

Unità didattiche

- - La domanda turistica mondiale, europea e nazionale.
- - L'evoluzione dell' offerta ricettiva in Europa e in Italia.

MODULO B

TECNICHE DI MARKETING DEL PRODOTTO TURISTICO (70 ore)

Unità didattiche

1. 2. 3.

4. 5. 6. 7.

- Concetti generali del marketing e marketing turistico aziendale e pubblico. - Tipologia dei prodotti turistici. Domanda e offerta turistica. - Le strategie del marketing e il ciclo di vita del prodotto. Pubblicità. Analisi

S.W.O.T. - Prezzo, distribuzione e vendita dei prodotti ricettivi. Full costing e B.E.P. - Marketing plan e piani turistici territoriali. - Fonti statistiche del turismo e ricerche di mercato.

- Il web marketing e la pianificazione del web marketing strategico.

MODULO C

REDAZIONE DEL BUSINESS PLAN (74 ore)

Unità didattiche 1. - Il business plan: funzioni e regole per la redazione.
2. - Il business plan: il piano economico-finanziario.

MODULO D

CONTRATTI DI VIAGGIO E DI TRASPORTO (30 ore)

Unità didattiche 1. - I contratti del turismo organizzato.

2. - I diritti del turista.

3. - Caratteristiche generali dei contratti di trasporto.

SAPERI MINIMI

I SAPERI MINIMI individuati per l'ammissione all'Esame di Stato del corso Accoglienza Turistica sono: conoscenza del mercato turistico nazionale e internazionale; principali strategie di marketing relative ai prodotti turistico-ristorativi e redazione del Marketing Plan; redazione del Business Plan; i contratti delle imprese turistico-ristorative e i diritti del turista.