



**ISTITUTO DI ISTRUZIONE SUPERIORE PROFESSIONALE
ANNESSO AL CONVITTO NAZIONALE STATALE "R. Bonghi"**

sezioni associate: I.P.S.S.A.R. - I.P.I. ARTIGIANATO – I.P. SERVIZI.COMM.

**PROGRAMMA DISCIPLINARE
a.s.2016/2017**

SEZIONE : I.P.S.S.A.R

CLASSE: V SEZIONE : D

ARTICOLAZIONE : ACCOGLIENZA TURISTICA

DISCIPLINA : DIRITTO E TECNICHE AMMINISTRATIVE DELLA STRUTTURA RICETTIVA

DOCENTE: LUCIA CEDOLA

QUADRO ORARIO (N. ore settimanali nella classe) 6

LE NUOVE DINAMICHE DEL MERCATO TURISTICO

1. Turismo e mercato turistico
2. La domanda turistica
3. L'offerta turistica
4. Le attuali tendenze del mercato turistico
5. Internet e gli strumenti telematici
6. La sostenibilità del turismo
7. Il mercato turistico nazionale
8. Il mercato turistico internazionale
9. Il turismo integrato

TECNICHE DI MARKETING TURISTICO E WEB MARKETING

1. Il marketing: aspetti generali
2. Il marketing management
3. L'analisi dell'ambiente, della domanda e della concorrenza
4. La ricerca del marketing
5. La segmentazione del mercato
6. Targeting e posizionamento
7. Marketing mix: la politica del prodotto
8. Marketing mix: la politica di prezzo
9. Marketing mix: la politica di distribuzione
10. Marketing mix: la politica di promozione
11. La pianificazione di marketing
12. Il web marketing
13. Il marketing turistico integrato
14. Il marketing della destinazione turistica

BUSINESS PLAN E GESTIONE STRATEGICA

1. Business idea e progetto imprenditoriale
2. Il business plan
3. I contenuti del business plan
4. L'analisi economica finanziaria
5. La gestione dell'impresa
6. Gli aspetti della gestione strategica
7. La pianificazione strategica
8. La pianificazione operativa

I CONTRATTI DI VIAGGIO

1. Il turismo e le imprese di viaggio
2. Aspetti economici, finanziari e organizzativi dell'attività di organizzazione e produzione
3. I contratti atipici tra T.O. e fornitori
4. Catalogo e il preventivo
5. Il contratto di viaggio
6. Un documento di viaggio: il voucher
7. Altri documenti di viaggio
8. Normativa nazionale ed europea sui pacchetti turistici
9. La vendita di biglietteria nazionale ed internazionale
10. La vendita di viaggi di tuor operator

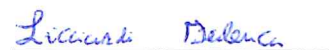
I CONTRATTI DI TRASPORTO

1. Il contratto di trasporto
2. Il trasporto ferroviario italiano
3. Il rapporto tra Trenitalia e le agenzie di viaggio
4. Il titolo di viaggio
5. L'utilizzazione del titolo di viaggio
6. L'alta velocità
7. I principali servizi complementari
8. Le tariffe e la biglietteria di Trenitalia
9. La biglietteria nazionale ed internazionale
10. Il contratto di trasporto marittimo
11. Il contratto di trasporto aereo
12. Il contratto di trasporto stradale.

La docente



gli alunni



LUCERA 09/06/2017