Digital e multicanalità: al via i corsi EBRL Lombardia

“I tempi cambiano, il mercato cambia, le modalità del lavoro cambiano. E noi dobbiamo essere aggiornati”. Così **Luigi Maderna, presidente Fiavet Lombardia**, ha aperto la conferenza stampa di presentazione dei **due corsi di aggiornamento professionale EBRL Lombardia.**
In partenza a febbraio, entrambi i percorsi – promossi dall’Ente bilaterale lombardo – vedono la “firma” di due noti professionisti nei rispettivi settori: **Alessio Carciofi, consulente e formatore di turismo digitale, e Roberto Gentile, head hunter, community manager ed esperto di retail nel turismo**. Dopo i cicli di incontri già tenuti in passato, Carciofi per il 2015 presenta “**La sartoria del digitale. Corso di turismo digitale per agenzie di viaggio e tour operator” al via il 4 febbraio, a Milano**. Il programma si sviluppa in 4 incontri, tutti di mercoledì, dalle 14 alle 18. Il docente spiegherà come creare una strategia di web marketing online, facendo riferimento al mondo digital e come produrre valore per i clienti. Dopo la strategia digitale, nelle altre lezioni il percorso tocca la comunicazione digitale con l’analisi e la corretta gestione dei diversi social network e come agenzie di viaggio e T.O. dovrebbero usarli per creare valore. Ci saranno, inoltre, un laboratorio “Twitter MasterClass”, un approfondimento su blog e newsletter su content marketing, blog e piattaforme 2.0, mail marketing. Infine chiudono il percorso gli argomenti di digital advertising e, come sempre indispensabili, gli strumenti di analisi, il piano editoriale. “Gli ultimi appuntamenti saranno fondamentali per comprendere come realizzare della campagne di digital advertising su Facebook e Twitter e altri metodi come il network advertising, e come misurare i risultati che stiamo ottenendo online attraverso Google Analytics: ovvero stiamo convertendo o stiamo solo giocando?”, osserva Carciofi. **Si svolge invece dal 16 febbraio al 9 maggio, presso la Scuola Superiore del Commercio, del turismo, dei Servizi e delle Professioni di Milano, il piano formativo di Roberto Gentile**. Articolato su un totale di 60 ore, con incontri serali, il corso è intitolato “**Consulente vendite viaggi multicanale**”. “La figura del banconista tradizionale, legato a un’agenzia di viaggi su strada e a orari da ufficio, è destinata a scomparire, superata da nuove modalità lavorative Internet oriented, dove le differenze tra lavoro offline e on line, e tra orario di ufficio e disponibilità 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, si attenueranno sempre di più”, spiega Gentile. Ecco che le 60 ore di aula si articoleranno nelle lezioni di Carlo Maderna, titolare della Clio Viaggi di Milano/Inzago (Bg) su “10 cose da sapere perché la propria

agenzia di viaggi continui a stare (bene) sul mercato”; Simone Ghelfi, responsabile marketing Gruppo Oltremare con “Dalla geografia turistica al prodotto giusto, da vendere al cliente giusto, al prezzo giusto”; Giulio Benedetti, dottore commercialista e revisore contabile, su “Come gestire, dal punto di vista contabile e amministrativo, le nuove attività di business di un’agenzia di viaggi moderna”. E ancora, tra i docenti lo stesso Roberto Gentile, Adriano Meloni, managing director di Sunrise Travel per la docenza su Seo e Sem oltre che web marketing, Andrea Pesenti, direttore commerciale SeaNet Travel Network, nell’ambito di network e distribuzione.