

# DISINTERMEDIARE OGGI NELL'ERA DEL METAVERSO

<b>Durata in ore</b>	3 ore
<b>Metodologia</b>	Webinar partecipativo – active learning
<b>Titolo conseguito</b>	Badge HC per chi ha frequentato il modulo all'80% delle ore previste con superamento del test di apprendimento finale con votazione di almeno 6/8
<b>Destinatari</b>	Dipendenti Human Company
<b>Obiettivi</b>	L'obiettivo del corso è mostrare tutti gli strumenti aziendali per vendere servizi e pacchetti in maniera diretta con l'intento di diminuire le vendite disintermedate. Attraverso la conoscenza degli strumenti usati da HC si proporranno azioni di miglioramento e si esploreranno, alla luce degli scenari, anche strumenti e metodologie alternative.
<b>Docenti</b>	Docente Interno Eugenio Cignolini
<b>Tipologia Docente</b>	Docenti – Senior Interno
<b>Programma Contenuti</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• I segmenti di Mercato</li><li>• I canali</li><li>• Perché disintermediare</li><li>• Azioni specifiche della disintermediazione</li></ul>
<b>Risultati di apprendimento attesi</b>	Definire l'offerta, i prezzi e le iniziative promozionali dei servizi di ricettività, a partire dall'analisi dei dati di mercato e di redditività scegliendo anche i canali (RA1 dell'ADA di riferimento nell'AdL)
<b>Conoscenze</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conoscere i canali di vendita</li><li>• Conoscere i canali innovativi di vendita nell'era del metaverso</li><li>• Conoscere i canali di vendita di HC</li><li>• Conoscere le principali possibilità di disintermediazione e i numeri di HC attraverso power BI</li></ul>
<b>Abilità</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saper utilizzare il catalogo prodotti e servizi di HC</li><li>• Saper promuovere i propri prodotti</li><li>• Saper applicare le tariffe corrette</li><li>• Saper leggere power bi per riconoscere periodi e convenienze</li><li>• Saper utilizzare gli strumenti di vendita</li></ul>
<b>Modalità di verifica apprendimenti</b>	Al termine del webinar il partecipante dovrà rispondere a 8 domande, un test con domande chiuse o a risposta multipla. Il test si considererà superato e si avrà la possibilità di scaricare il badge se le risposte positive saranno 6/8
<b>Requisiti di ingresso</b>	Essere dipendenti a tempo indeterminato (o determinati in forza) delle aziende del gruppo Human Company in possesso di conoscenze base sulla vendita di servizi turistici
<b>Riferimenti Atlante del lavoro</b>	SETTORE 23 Servizi turistici PROCESSO - Servizi di ricettività SEQUENZA DI PROCESSO - Gestione e coordinamento dei servizi di ricettività turistica ADA.23.02.01 (ex ADA.19.17.34) - Definizione e gestione dei servizi di ricettività turistica