CORSO PROMOZIONE DELLA STRUTTURA RICETTIVA E GESTIONE IMPRENDITORIALE DI AFFITTI BREVI E OTA (BOOKING, AIRBNB, VRBO) ed.1/2025 - OLBIA

PRESENTAZIONE DEL CORSO

ACCREDITAMENTI ICAF

ORGANISMO DI MEDIAZIONE – Iscrizione Ministero della Giustizia n.549
ENTE DI FORMAZIONE – Iscrizione Ministero della Giustizia n.294
Accreditamento Regione Lombardia per i servizi formativi n.949
Accreditamento Regione Lombardia per i servizi al lavoro n.435
Accreditamento Regione Sardegna per i servizi formativi con istruttoria Prot. n.63050 del 23/09/2024
Ente con SGQ certificato ai sensi della norma UNI EN ISO 9001:2015 – Certificato n.1134

EROGAZIONE

20% di ore in WEBINAR su piattaforma Zoom Professional
80% di ore in PRESENZA a Olbia, via degli Astronauti (ingresso da via degli Antiquari 7), di fronte all'aeroporto di Olbia Costa Smeralda e accanto al palazzo dell'INPS / INAIL

PER RAGGIUNGERE LA SEDE: la sede si raggiunge a piedi dall'aeroporto di Olbia Costa Smeralda ed è accanto al palazzo dell'INPS / INAIL. Gli ambienti sono conformi alla normativa per l'accesso dei disabili.

DOTAZIONI DELL'AULA: Aula 24 posti, con sedie e tavoli, video per proiezione 50 pollici, climatizzata.

REQUISITI DI AMMISSIONE

Il corso è aperto a tutti.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Invio tramite email a formazione@istitutoicaf.it della seguente documentazione:

- ✓ Modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto
- ✓ Copia carta d'identità
- ✓ Copia codice fiscale
- ✓ Distinta di versamento

I cittadini stranieri, oltre al materiale descritto, sono tenuti ad inviare anche:

- ✓ Copia permesso di soggiorno

Il modulo d'iscrizione è disponibile sul sito www.istitutoicaf.it e scaricabile sia in formato doc che pdf.
Numero di telefono: 02 67071877.

COSTI E TARIFFE

- 1.302,00 €
- 1.102,00 € (iscrizioni di almeno 3 persone, mediatori ICAF, revisori Registro, agenti immobiliari corsi ICAF)
- 702,00 € (disoccupati non rientranti nel programma GOL)

OBIETTIVI E FINALITÀ

Il monitoraggio e osservazione del mercato immobiliare/alberghiero, condotto da ICAF grazie al suo centro studi, ha evidenziato una serie di cambiamenti significativi:

- parcellizzazione degli operatori economici che caratterizzano l'offerta alloggiativa
- radicale trasformazione dei criteri di ricerca e selezione delle soluzioni immobiliari presso le quali soggiornare per periodi brevi
- modifica del sistema di intermediazione (dalle inserzioni e dal ruolo delle agenzie di viaggio alla funzione delle piattaforme come Booking o Airb&b)
- sostituzione della cultura "buy to rent" o "property to rent" con il modello "rent to rent"

L'impatto di queste variazioni sarà positivo sul mercato perché consentiranno:

- la creazione di nuovi posti di lavoro, prevalentemente nella sfera dell'autoimprenditorialità di natura professionale, commerciale e artigianale fondati sulle dinamiche della micro-impresa
- nuovo indotto economico dotato di dinamiche contrattuali, legali e tributarie fortemente differenti dal settore alberghiero benché riguardanti un ambito dell'economia spesso rivolto al medesimo target

In un momento come quello presente il modello di business degli affitti brevi può dunque essere un plus per il turismo, rispondendo ad una domanda di privacy e di flessibilità che si è imposta con la pandemia. Vi è quindi la necessità di formare un professionista che abbia una visione e capacità di gestione strategica delle economie, delle finanze e del patrimonio necessari per questo nuovo mercato (nè tipicamente alberghiero, nè tipicamente immobiliare). La finalità generale del corso è di fornire gli strumenti, le tecniche e le modalità per poter gestire, sotto tutti i punti di vista, le proprie attività imprenditoriali legate agli affitti brevi.

Gli obiettivi specifici del percorso sono:

- → comprendere l'evoluzione del mercato immobiliare e acquisirne una visione strategica
- → padronanza delle norme di settore a livello europeo, nazionale e regionale
- → gestire piattaforme di intermediazione (Airb&b, Booking, etc.)
- → adottare strategie imprenditoriali adeguate al mercato e alla clientela di riferimento
- → sapersi orientare e relazionare tra i diversi operatori del settore

DEFINIZIONE SETTORE, PROFILO, COMPETENZA / AREA DI ATTIVITÀ (ADA):

SETTORE: Servizi turistici, ricettivi e di ristorazione (RRPQ - Regione Autonoma Sardegna)
PROFILO: Tecnico per la gestione ed il coordinamento dei servizi ricettivi (n.151 – RRPQ)
COMPETENZA / AREA DI ATTIVITÀ (ADA): "Promozione della struttura ricettiva" (ADA/UC 500/610)
LIVELLO EQF: 4
CODICE EDIZIONE: 33768/2025/ICAF/PROMSTRUTT_RIC55/OLBIA

CAPACITÀ E CONOSCENZE

Il percorso formativo in questione vuole garantire ai partecipanti di sviluppare ed aggiornare la competenza / area di attività (ADA) "**Promozione della struttura ricettiva**" (Livello EQF: 4) così come prevista dal Repertorio Regionale dei Profili di Qualificazione (RRPQ) della Regione Autonoma Sardegna, in relazione al profilo professionale **n.151 - TECNICO PER LA GESTIONE ED IL COORDINAMENTO DEI SERVIZI RICETTIVI**. In particolar modo, le conoscenze che si intendono trasferire riguardano la comunicazione e il marketing turistico e strategico, gli elementi dell'homestaging, della fotografia, del web publishing e del branding, unitamente alle conoscenze utili all'utilizzo delle piattaforme web per la gestione degli affitti brevi. Parallelamente si vogliono sviluppare e implementare le abilità relative all'applicazione delle tecniche di homestaging, storytelling marketing, branding e gestione delle tecnologie web e social, insieme alle abilità di analisi dei dati di mercato e della segmentazione della clientela.

Capacità:

- Distinguere ed indentificare i canali di promozione da utilizzare sulla base della tipologia dell'offerta e del relativo target-obiettivo
- Identificare agenzie e tour operator ai quali proporre soluzione di allotment che permettano il massimo livello di impiego della struttura in ogni periodo dell'anno
- Restituire alla direzione/proprietà feed back relativi alle attività promozionali realizzate al fine di permettere una valutazione complessiva della strategia e delle politiche di marketing adottate
- Stabilire e mantenere contatti e relazioni con gli operatori potenzialmente interessati all'acquisto dei servizi offerti dalla struttura, attraverso la comunicazione periodica della gamma dell'offerta e delle novità

Conoscenze:

- Dinamiche e situazione del flusso delle prenotazioni per attivare azioni promozionali finalizzate ad aumentare il livello di impiego della struttura, soprattutto in periodi di calo della domanda
- Software di office automation e di comunicazione elettronica, telematica ed on line per la gestione delle attività di e-marketing ed e-commerce
- Procedure operative e formule standard per la definizione di intese con tour operator e agenzie di viaggio per supportare la direzione/proprietà nella stipula di accordi
- Tour operator ed agenzie di viaggio estere o nazionali che operano sui target di clienti e sui territori di interesse della struttura ricettiva per attivare nuovi contatti finalizzati alla promozione delle offerte della struttura
- Caratteristiche dei principali canali per la realizzazione di azioni di e-marketing ed e-commerce
- Principali fonti di informazione formali e informali, al fine di tenersi aggiornati su eventi, manifestazioni, fiere, ecc., nell'ambito delle quali promuovere l'offerta della struttura
- Principali tecniche di marketing ed e-marketing con particolare riferimento al marketing dei servizi ricettivi Lingua straniera per la comunicazione scritta ed orale

DESTINATARI
Caratteristiche dei destinatari

Il percorso formativo rappresenta un'opportunità per:

- Coloro che intendono approcciarsi al mondo affitti brevi

- Coloro che svolgono direttamente l'attività di affitti brevi in forma occasionale o in forma imprenditoriale
- Coloro che chi vi si relazionano fornendo il proprio contributo professionale e consulenziale pur appartenendo ad altro settore dell'economia
- Coloro che intendono delegarne la gestione a terzi disponendo di un proprio patrimonio
- Coloro che intendono gestire con finalità di sublocazione beni di terzi
- Consulenti aziendali, che vogliano assistere gli imprenditori/investitori interessati a investire i propri capitali nel settore degli affitti brevi
- Imprese del settore alberghiero ed extra alberghiero, intenzionate a diversificare la propria attività fornendo loro gli strumenti, le competenze e le abilità per affrontare le nuove sfide del mercato alloggiativo extra-alberghiero short rent in modo più consapevole.

Mansioni/Professioni

- Proprietari immobiliari
- Società immobiliari
- Gestori / sublocatori di beni di terzi
- Gestori immobiliari e condominiali
- Consulenti legali/fiscali e aziendali
- Imprenditori del settore alberghiero
- Imprenditori del settore extra alberghiero
- Professionisti che prestano la propria opera e la propria consulenza nel settore immobiliare o turistico
- Dipendenti delle attività economiche sopra descritte

COMPETENZE RICHIESTE IN INGRESSO

I partecipanti devono disporre delle seguenti capacità e conoscenze:

- Buona capacità di pianificazione e organizzazione
- Buona capacità comunicative
- Buona capacità di lavorare in team
- Buona capacità di relazionarsi in un contesto complesso
- Buone conoscenze informatiche di base
- Nozioni di base di fiscalità applicata ai redditi e agli immobili
- Nozioni di base di diritto privato applicato alla contrattualistica
- Consapevolezza dello scenario di mercato nel quale si colloca lo short renting, fra settore immobiliare e settore alberghiero

DURATA DEL CORSO E PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

DURATA DEL CORSO

Il corso ha durata complessiva di 55 ore oltre alla prova finale. Le ore di frequenza devono essere pari ad almeno il 75% del monte ore totale (n.42 ore).

PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

Ogni lezione si terrà come da calendario, avrà durata di 04 oppure 07 ore. Si tratta di due moduli a settimana.

CALENDARIO: dal 18 novembre 2025 al 17 gennaio 2026

Martedì 18 novembre 2025 (orario 10:00-11:00) WEBINAR
Venerdì 21 novembre 2025 (orario 09:30-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Sabato 22 novembre 2025 (orario 09:30-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Venerdì 28 novembre 2025 (orario 09:00-13:00) WEBINAR
Martedì 02 dicembre 2025 (orario 09:00-13:00) WEBINAR
Venerdì 05 dicembre 2025 (orario 09:00-13:00) WEBINAR
Venerdì 12 dicembre 2025 (orario 09:30-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Sabato 13 dicembre 2025 (orario 09:30-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Venerdì 16 gennaio 2026 (orario 09:30-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Sabato 17 gennaio 2026 (orario 09:30-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA

Frequenza obbligatoria 75% del monte ore del corso (42/55 ore)

ATTENZIONE: essendo un corso preparatorio all'esame finale è consigliabile frequentare **TUTTE** le ore.

PROGRAMMA DEL CORSO
Il percorso formativo prevede i seguenti moduli formativi:

Modulo 1: ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO E CONSEGUENTI VALUTAZIONI STRATEGICHE

Modulo 2: ADEMPIMENTI FORMALI E TIPOLOGIE AUTORIZZATIVE

Modulo 3: IMPOSTAZIONE STRATEGICA ED EFFETTI TRIBUTARI NELL'EROGAZIONE DEI SERVIZI TURISTICO RICETTIVI EXTRA ALBERGHIERI

Modulo 4: SOLUZIONI CONTRATTUALI CON I PROPRIETARI E CON GLI OSPITI

Modulo 5: ORGANIZZAZIONE ECONOMICA: MODELLI DI BUSINESS E BUDGETING

Modulo 6: PROMOZIONE DELLA STRUTTURA TURISTICO RICETTIVA

Modulo 7: ORGANIZZAZIONE IMPRENDITORIALE E SOLUZIONI OPERATIVE

Modulo 8: LA GESTIONE DEI RAPPORTI COL CLIENTE IN LINGUA INGLESE

METODOLOGIE E STRUMENTI

Il corso è stato appositamente strutturato per essere erogato a distanza in modalità WEBINAR e in presenza fisica in AULA. Le attività formative previste sono lezioni frontali, confronti, analisi e commento di elaborati e documenti il tutto modalità sincrona su apposita piattaforma. Gli allievi potranno interagire e porre domande tramite l'attivazione del microfono audio oppure tramite l'apposita chat della piattaforma. Verranno utilizzate di differenti tipologie di strumenti didattici (lavagna telematica openboard con salvataggio file in pdf e invio successivo del materiale ai discenti, dispense dedicate per ogni area didattica, audio, video, computer, tablet e smartphone) in funzione dell'efficacia potenziale di ogni singolo strumento rispetto agli obiettivi e all'economia delle unità didattiche. Sono previste inoltre:

- Ricerche in tempo reale sul web per interagire con i portali di intermediazione turistica e i rapporti con la pubblica amministrazione;
- Simulazioni e role play;
- Prove intermedie di valutazione sulla piattaforma Kahoot professional

Tutto il materiale di approfondimento viene distribuito prima delle lezioni.

MODALITÀ EROGAZIONE E FORMAZIONE

20% FAD (Formazione a Distanza) > webinar sincrono su piattaforma Zoom Professional
80% AULA a OLBIA in via degli Astronauti (ingresso da via degli Antiquari 7), di fronte all'aeroporto di Olbia Costa Smeralda e accanto al palazzo dell'INPS / INAIL

DESCRIZIONE MODALITÀ EROGAZIONE E FORMAZIONE

Il corso è stato appositamente strutturato per essere erogato sia in presenza che a distanza in modalità formazione online sincrona (webinar su piattaforma Zoom Professional). Verranno condivisi dei contenuti formativi attraverso slide, lavagne telematiche e file multimediali. Sono previste metodologie formative anche di carattere fortemente interattivo. Presenza di un tutor d'aula virtuale che si occupa del monitoraggio delle presenze dei docenti e dei discenti e della conseguente produzione di specifici report.

In particolare verranno utilizzate le seguenti modalità formative:

- Spiegazione frontale con slide e lavagne
- Storytelling: raccontare sé stessi e la propria storia
- Feedback
- Autocasi
- Role-Play
- Esercitazioni e simulazioni di gruppo

ESAME CONCLUSIVO E MODALITÀ DI VALUTAZIONE DEI RISULTATI

Prova pratica (in PRESENZA a OLBIA, in via degli Astronauti (ingresso da via degli Antiquari 7), di fronte all'aeroporto di Olbia Costa Smeralda e accanto al palazzo dell'INPS / INAIL) con commissari interni dell'Ente ICAF ed esterni di Regione Sardegna.

TIPOLOGIA E MODALITÀ DI CERTIFICAZIONE
Certificato di Unità di competenze

Descrizione modalità di attestazione delle conoscenze e abilità
Si intende utilizzare la metodologia propria della certificazione delle competenze ai sensi della normativa di Regione Sardegna per impostare le prove e il Certificato di Unità di competenze da rilasciare.

Il processo previsto è stato ideato pianificando:

a. chi valuta i partecipanti: l'equipe dei formatori di ciascuna singola azione formativa presieduta dal Responsabile della certificazione delle competenze
b. oggetto della valutazione: l'acquisizione delle competenze stabilite in fase di progettazione (comprensiva dei suoi elementi costitutivi: conoscenze e abilità)
c. dispositivi utilizzati: quadro regionale degli standard professionali, descrizione delle prove e griglie di valutazione, Verbale finale, Attestato di abilità e conoscenza, prova finale.

RISORSE UMANE IMPIEGATE

- Formatori: professionisti con comprovata esperienza e competenza nell'ambito delle locazioni brevi turistiche e non turistiche extra alberghiere, declinata su diverse tematiche.
- Progettista di formazione
- Tutor
- Coordinatore didattico
- Segreteria
- Responsabile della certificazione delle competenze: responsabile del coordinamento e monitoraggio dell'equipe dei formatori dalla progettazione iniziale alla scelta delle prove; presiede le sessioni di idoneità.

DIRETTORE DELL'ENTE DI FORMAZIONE: DOTT. IVAN GIORDANO, giurista dell'economia e dell'impresa, esperto in gestione immobiliare, Responsabile scientifico dell'Ente di Formazione ICAF, autore per Maggioli Editore di testi in materia di Condominio, Contabilità Condominiale e Revisione Condominiale degli immobili.

REFERENTE SEDE E CORSO: DOTT.SSA ILARIA GALLI (ilariagalli@istitutoicaf.it oppure 02 67071877)