



CORSO DI FORMAZIONE SUL TURISMO GOLFISTICO

Programma - 16 ore.

1ª GIORNATA

Introduzione al Turismo Golfistico

- Definizione di turismo golfistico
- Evoluzione del turismo golfistico
- La dimensione e l'impatto sul mercato
- I Players

Il Turista Golfista

- Il profilo del turista golfista nel mondo
- Capire il turista golfista
- Fattori e tendenze che influenzano il turista golfista

Gli attori del Turismo Golfistico e relative specificità

- Golf tour operators
- Le agenzie di viaggio
- Golf hotels e resort
- Golfisti crocieristi
- Le strutture golfistiche
- Corporate golf
- Scuole di golf
- Attrazioni golf

Il marketing per il turismo golfistico

- Un mercato di nicchia in continua crescita
- Trend del mercato Italia
- Evoluzione del golf marketing e bisogni del mercato golfistico
- L'orientamento al cliente
- Marketing esperienziale
- Elementi di valutazione da parte del cliente e grado di soddisfazione
- Strategie di posizionamento

I mercati di riferimento

- Il mercato interno
- Il mercato incoming
- Il mercato outgoing

Il prodotto Golf all'estero

- Case history: Spagna, Portogallo e Turchia
- Mercati emergenti

Il prodotto Golf in Italia

- I golf resort
- Gli hotel
- I campi da golf
- Criticità del prodotto Italia
- L'offerta attuale
- L'offerta potenziale

Ryder Cup - Italia 2022

- Effetto Ryder Cup sul turismo golfistico
- Incidenza sul turismo incoming in Italia

Target e target group (trade e consumer)

- Italia
- Estero
- Come raggiungere i target group

2ª GIORNATA

Elementi e peculiarità del prodotto Golf

- Golf Club
- Golf Course
- Practice area
- Green fee
- Tee time
- Buggy e trolley
- Altro

Tipologia delle accomodation

- Resort
- Hotel
- Guest House

Golf Real Estate

- Italia
- Estero

Prodotti del turismo golfistico

- Golf package
- Pay & play
- Golf clinic
- Golf incentive
- Golf Break - One Day Golf
- Team building
- Supplementi al prodotto golf

Commercializzazione

- Golf cost
- Costruzione del pacchetto golf
- Ottimizzazione vendita pacchetti golf
- Presenza e promozione on line
- Social media e golf
- Vendita on line e attraverso i social
- Acquisizione e fidelizzazione del cliente

Fiere per il turismo dedicate al trade

- Nel mondo
- In Italia
- IGTM
- Le fiere più importanti per il mercato italiano

L'associazione degli Operatori Turismo Golf

- IAGTO

I buyers nazionali e internazionali

- Come raggiungerli

Fiere ed eventi dedicati al consumer golfista

Training on the job

- Il Golf Club e gli elementi del prodotto

Chiusura corso e consegna attestati