

# Modelli manageriali e tourist business per imprenditori

*Corso 36 ore*

Il corso è destinato alla formazione degli imprenditori e dei loro più stretti collaboratori ai fini della revisione delle logiche aziendali in un'ottica di innovazione dei processi esistenti sotto diversi aspetti e tematiche particolarmente rilevanti a livello manageriale, nello specifico focalizzati su economia e budgeting. Gli interventi formativi sono strutturati per mettere a disposizione dei beneficiari informazioni utili ad un immediata applicazione del processo innovativo nella gestione quotidiana delle funzioni direttoriali e manageriali. A tal fine abbiamo previsto il corso *Modelli manageriali e tourist business per imprenditori* pensato a livello direttivo con l'intento di fornire alle figure dirigenti skills in ambito finanziario, gestionale e della contabilità analitica.

## Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori e collaboratori che lavorano nel settore dell'hospitality .

## Contenuti

- La lettura della performance di una struttura alberghiera attraverso il bilancio di esercizio
  1. Le dimensioni della performance aziendale: equilibrio economico, patrimoniale e finanziario della gestione
  2. Lo strumento per l'analisi delle performance aziendali: il bilancio di esercizio.
  3. Lettura e interpretazione dello Stato Patrimoniale, del Conto Economico in chiave gestionale
  4. Analisi del significato delle principali voci che caratterizzano il bilancio di un'azienda del comparto turistico
  5. I principali indicatori di bilancio per la lettura della performance aziendale
  6. Analisi di casi aziendali
- Economia, turismo, destinazione
  1. Il sistema turistico, sistema complesso:
    - a. la complessità della domanda e dell'offerta, suoi caratteri evolutivi
    - b. la complessità dell'offerta a livello di unità produttiva, di impresa, di aggregazione tra imprese, di destinazione
  2. Il sistema turistico, i fattori di attrazione e le variabili di tipo ambientale e gestionale
  3. Il sistema turistico nel sistema economico, le relazioni tra il sistema turistico e l'ambiente sociale e culturale di un'area
  4. Le determinanti: Il contesto normativo, l'arena competitiva, lo sviluppo "tecnologico",
- Revenue management
  1. Revenue management: L'arte di fornire il servizio giusto al consumatore giusto al momento giusto e al giusto prezzo.
  2. Le leve del Revenue Management: prezzo e gestione della capacità
  3. Il processo di Revenue Management: raccolta dei dati storici, segmentazione, forecasting, ottimizzazione, benchmarking.
  4. Esempi di applicazioni ad hotel e altri settori.
- Interpretazione della dinamica finanziaria
  1. Dal risultato economico alla dinamica finanziaria d'impresa
  2. Interpretazione dei flussi finanziari attraverso il rendiconto finanziario:
    - a. Flusso di cassa della gestione operativa
    - b. Flusso di cassa degli investimenti
    - c. Flusso di cassa della gestione finanziaria
  3. Analisi di casi aziendali
- Budget e analisi dei costi: margine di contribuzione e BEP
  1. Analisi dei costi (variabili e fissi) e della marginalità
  2. Il punto di pareggio e relative applicazioni a fini decisionali (con caso pratico)
  3. Il budget (profili organizzativi)
  4. Gestire gli asset intangibili nelle aziende alberghiere

## Docenza

La faculty del corso è composta da docenti dell'Università Ca' Foscari Venezia e formatori senior con esperienze aziendali, di seguito il profilo con ulteriori dettagli:

**Moreno Mancin**, attualmente è professore aggregato di Economia Aziendale e di Economia delle Aziende Sportive presso il Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari Venezia.

Consegue la Laurea con lode in Economia e Commercio presso la stessa università nel 1997 e, nell'anno successivo, è Professore incaricato per il corso integrativo di "Rilevazione contabile e bilancio delle imprese" attivato per l'insegnamento di Economia Aziendale a Venezia. Nel 2002 consegue il Dottorato di Ricerca in Economia Aziendale sempre presso l'Università Ca' Foscari di Venezia. Dal 2005 è Direttore scientifico del Master in Strategie per il Business dello Sport (SBS) organizzato in collaborazione con Verde Sport, holding sportiva del gruppo Benetton.

**Pio Grollo**, laureato in Economia e Commercio e specializzato in Economia del Turismo, svolge da oltre 20 anni attività di ricerca e docenza per università, istituti di formazione e ricerca, in corsi di laurea triennali, magistrali e per Master, oltre che aver parallelamente svolto attività di consulenza e management per enti pubblici, consorzi e reti d'impres. All'attivo ha diverse pubblicazioni attinenti l'economia e gestione delle imprese turistiche nonché il marketing turistico e territoriale. Direttore della rivista Economia e Gestione del turismo.

**Andrea Ellero**, Professore associato di Metodi Matematici dell'economia e delle scienze attuariali e finanziarie, Università Ca' Foscari Venezia. Docente di Matematica, Analisi e modelli di pricing, Revenue management presso Università Ca' Foscari Venezia; Revenue management presso ITS Jesolo. Membro del collegio didattico del corso di laurea magistrale Sviluppo Interculturale dei Sistemi Turistici e del Master in Economia e Gestione del Turismo (CISSET).

**Marco Fasan**, Ricercatore presso il Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari, dove insegna Analisi e Contabilità dei Costi e Programmazione e Controllo. Ha tenuto corsi di formazione sul controllo di gestione in ambito turistico alberghiero per i seguenti enti: Ente Bilaterale del Turismo Venezia, Master in Economia e Gestione del Turismo (CISSET), ITS di Jesolo.

## Durata e periodo di svolgimento

Il corso, della durata di **36 ore**, verrà suddiviso in **6 incontri** dalle 9.30 alle 13.30 e dalle 14.30 alle 16.30 nelle seguenti date:

- **26 gennaio 2018**
- **2, 9, 16 febbraio 2018**
- **2, 9 marzo 2018**

## Attestato e certificazioni

Al termine del seminario verrà rilasciato un attestato di frequenza.

## Sede

Fondazione Portogruaro Campus - Via Seminario 25, 30026 Portogruaro (VE)

## Quota di partecipazione

€ 630 + IVA

## Agevolazioni

Sono previste agevolazioni per l'iscrizione di **Alumni** (riduzione del **20%**) e per le Aziende o Enti che iscrivano più di un dipendente:

- riduzione del **10%** sulla seconda iscrizione;
- riduzione del **20%** sulla seconda e terza iscrizione;
- riduzione del **30%** sulla seconda, terza e quarta iscrizione.

Le riduzioni si applicano alla quota ordinaria e non sono cumulabili con altre agevolazioni.

Le Aziende o Enti che desiderano iscrivere più di quattro dipendenti possono richiedere un preventivo personalizzato.

## Modalità di iscrizione

Per iscriversi è sufficiente completare il **form di iscrizione on line** all'interno della scheda web <http://www.unive.it/pag/18436/>

ed effettuare il **pagamento della quota di partecipazione** come indicato nelle “**Condizioni generali di adesione**” del form.

# Ca' Foscari Challenge School

**Ca' Foscari Challenge School** è la scuola per la **formazione continua** dell'Università Ca' Foscari Venezia. Un centro di competenze che incrocia ricerca ed esperienza, per dare vita ad un'ampia gamma di corsi in grado di interpretare le esigenze di aggiornamento di **organizzazioni** e **persone** nei diversi momenti della loro carriera.

Master universitari, programmi executive, workshops di approfondimento e progetti su misura, sviluppano temi innovativi garantendo il link tra **aziende, territorio e mondo accademico**.

Una solida programmazione che trova i suoi principali punti di forza in una **faculty caratterizzata da docenti e consulenti di profilo internazionale**; in un **network di partners** importanti; nella **multidisciplinarietà** dei percorsi che consentono di acquisire una preparazione completa; nell'utilizzo di **metodologie "attive"**.

## Informazioni

Per maggiori informazioni relative a questa iniziativa (contenuti, docenti, sede, agevolazioni) è possibile contattare la segreteria organizzativa di Ca' Foscari Challenge School.

## Ca' Foscari Challenge School Segreteria Organizzativa

tel. 041 234 6825/6853  
(dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00)

fax 041 234 6801  
[corsi.challengeschool@unive.it](mailto:corsi.challengeschool@unive.it)

