

# QUANDO LA FORMAZIONE DIVENTA EMOZIONE



## MASTER IN CROCIERA 2013



ISTAF ti offre la possibilità di seguire un percorso formativo durante la tua crociera, conciliando le esigenze personali e professionali

20 ORE FORMATIVE (esclusivamente durante le ore di navigazione)

### “DAL MARKETING DEL PROFESSIONISTA ALLE STRATEGIE DI PUBLIC SPEAKING”

**Roberta Fabbri:** Dott. Rag. Commercialista, Pubblicista, Docente di formazione imprenditoriale e professionale

Un viaggio a bordo dell'elegante **Costa Voyager**, la piccola, grande nave della flotta.

Il moderno yacht a misura d'uomo dove ti sentirai a casa appena salito a bordo

**FASCINO MEDITERRANEO** - Italia, Malta, Spagna e Francia

Livorno, Capri, La Valletta, Cagliari, Port Mahon, Barcellona, Villafranche

**Dal 14/08 al 21/08**

**Livorno il 14/08 dalle ore 14:00**

**Per informazioni contatta Istaf Srl - Tel: 0721/413941**

**email: [info@istaf.it](mailto:info@istaf.it)**

**Per prenotazioni e info turistiche - [VIVERE & VIAGGIARE CESENA](http://www.vivereeviaggiare.it)**

**tel: 0547/613881 - email: [cesena.aguselli@vivereeviaggiare.it](mailto:cesena.aguselli@vivereeviaggiare.it)**



**IL MASTER È STATO ACCREDITATO DALL'ODCEC DI NOVARA E FORNIRÀ 20 CFP A TUTTI I COMMERCIALISTI D'ITALIA**

# 7<sup>a</sup> EDIZIONE MASTER IN CROCIERA ISTAF: LISTINO PREZZI

**LE PRENOTAZIONI A PREZZI VANTAGGIOSI SCADONO IL 23/03/2013**

## PREZZI MASTER (al netto di IVA)

<b>20 ORE:</b>	<b>€. 350,00</b>
<b>15 ORE:</b>	<b>€. 300,00</b>
<b>10 ORE:</b>	<b>€. 220,00</b>

## MODULI MASTER

**Il marketing del professionista:  
2 moduli da 5 ore ciascuno**

**Strategie di public speaking:  
1 modulo da 10 ore**

## PREZZI (a persona)

<b>Cabine</b>	<b>Crociera Listino prenota subito costa</b>	<b>Crociera Listino Istaf</b>
<b>Cabine interne classic</b>	<b>€. 1.181,50</b>	<b>€. 1.010,00</b>
<b>Cabine interne premium</b>	<b>€. 1.231,50</b>	<b>€. 1.100,00</b>
<b>Cabine esterne premium</b>	<b>€. 1.521,00</b>	<b>€. 1.300,00</b>

**Viaggiando insieme ad Istaf risparmi più di €. 400,00 a cabina**

## OPPORTUNITÀ VANTAGGIOSE

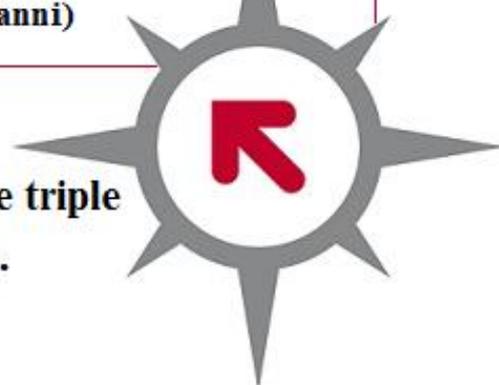
### Le quote comprendono

<b>Forfait bevande ai pasti</b>	<b>€. 136,50</b>
<b>Assicurazione annullamento, medica e bagagli</b>	<b>€. 35,00 / €. 45,00</b>
<b>Tasse portuali</b>	<b>€. 120,00</b>

### Le quote NON comprendono

<b>Quote di servizio adulti</b>	<b>€. 7 al giorno</b>
<b>Quote di servizio ragazzi</b>	<b>€. 3,50 al giorno</b>
<b>Quote di servizio bambini (minori di 14 anni)</b>	<b>gratuite</b>

**Istaf, fa presente che le cabine quadruple e triple  
nonché le suites, sono già esaurite.**



## **MASTER IN CROCIERA 2013**

### **“DAL MARKETING DEL PROFESSIONISTA ALLE STRATEGIE DI PUBLIC SPEAKING”**

I convegni sono articolati in 5 giornate formative per complessive 20 ore di formazione. Le ore di formazione si terranno in apposita sala convegni debitamente allestita presso la Motonave Costa Voyager di Costa Crociere.

**Date:**

- 15/08/2012 - dalle ore 09:00 alle ore 12:00 (3 ore)
- 16/08/2012 - dalle ore 09:00 alle ore 11:00 (2 ore)
- 16/08/2012 - dalle ore 17:00 alle ore 20:00 (3 ore)
- 17/08/2012 - dalle ore 08:30 alle ore 12:30 (4 ore)
- 18/08/2012 - dalle ore 08:30 alle ore 12:30 (4 ore)
- 19/08/2012 - dalle ore 16:00 alle ore 20:00 (4 ore)

### **PROGRAMMA FORMATIVO**

#### ***1° MODULO - 10 ORE***

#### **IL MARKETING DEL PROFESSIONISTA 1^ PARTE (5 ORE)**

In seguito al susseguirsi delle tre crisi, di valori, finanziaria ed economica, responsabili del crollo di radicate certezze, ci troviamo a dover ridefinire il periodo che stiamo vivendo.

In questo nuovo contesto economico - sociale, già coniato con il termine Quaternario, qual è il ruolo del Professionista e come sarebbe opportuno che egli si proponesse sul mercato?

Partendo dalla valutazione dei nuovi tratti distintivi del Marketing 3.0 legati alla evoluzione degli scenari economici, il momento formativo affronterà l'analisi degli elementi di macro e micro ambiente che stanno mutando i mercati, i nuovi bisogni dei clienti e conseguentemente il ruolo del Professionista.

Il fine di questo percorso è quello di comprendere il cambiamento in atto, affinché le crisi possano divenire opportunità, imparando a reinventarsi in questa nuova fase dell'economia in cui la tracciabilità comportamentale, la creatività, il merito e il talento, diverranno i veri Protagonisti della Rinascita.

### **PROGRAMMA**

- Che cos'è e cosa non è il Marketing
- Breve storia del Marketing e sua evoluzione nei Paesi Occidentali
- Funzione del Marketing nello Studio Professionale
- La Scala di Maslow : il 6° gradino e il bisogno di trascendenza
- Marketing 3.0 : verso un nuovo umanesimo-rinascimento economico
- Elementi di micro e macro ambiente
- Analisi dello Studio Professionale
- Analisi della Clientela : la segmentazione del mercato
- Analisi della Concorrenza
- Analisi Swot dello Studio Professionale ( punti di forza, punti di debolezza, minacce, opportunità ) e la Resilienza
- La catena del Valore
- “Vendere” la missione ai clienti, i valori ai dipendenti, la visione agli stakeholders

## **IL MARKETING DEL PROFESSIONISTA 2^ PARTE (5 ORE)**

Se la conoscenza dei principali elementi che caratterizzeranno la nuova fase del Marketing e dell'Economia è fondamentale per affrontare le implicazioni culturali delle crisi, altrettanto rilevante è la comprensione di se stessi, del modo di proporci, sia come Persone, sia come Professionisti.

Quella del Marketing mix della Personalità, può essere intesa come una branca del tutto particolare del marketing operativo, che, se assimilata e seguita da progetti di volontà di cambiamento circa i comportamenti migliorabili, può realmente far acquisire un ROI (Return on investment) o Ritorno di investimento umano, profittevole sotto vari aspetti (successo, riconoscimento, incremento della clientela, stima, affetto, simpatia).

Il Professionista del nostro tempo, sempre più leader e manager, è innanzitutto persona di relazione e pertanto è invitato a seguire un percorso di autovalutazione rispetto il proprio modo di “presentare” lo Studio Professionale al mercato, elaborando le azioni che possono migliorare la comunicazione interna ed esterna.

Il fine di questo studio è teso al conseguimento di vantaggi inerenti l'efficacia personale, la valorizzazione di se stessi e della propria struttura, nell'esercizio della libera professione.

### **PROGRAMMA**

- La Comunicazione all'interno e all'esterno dello Studio Professionale
- Mission e Vision
- Le qualità di un team efficace : leadership, formazione ed empowerment
- La cultura organizzativa e il “clima” all'interno dello Studio
- Identificazione del Professionista, con la qualità del servizio che offre
- Il Marketing mix e le 8 P + 1 S : Prodotto, Prezzo, Posto, Promozione, Posizionamento, Persone, Politica, Profitto e S come Servizio
- La Formula del successo : 5 V + 5 E ( Verbalità, Vestibilità, Visibilità, Vivibilità, Vitalità + Entusiasmo, Energia, Efficacia, Esecuzione, Etica )

## II° MODULO - 10 ORE “ STRATEGIE DI PUBLIC SPEAKING”

L’oratoria è un’arte raffinata che non richiede doti speciali o una particolare attitudine, bensì l’adozione di alcune semplici regole che qualsiasi persona è in grado di acquisire e sviluppare.

La vittoria sulla paura di parlare in pubblico, può essere pertanto conseguita mediante l’adozione di strategie.

Durante il percorso formativo, verranno indicati i momenti più importanti del discorso affinché il messaggio possa risultare efficace e persuasivo, analizzando le motivazioni che condizionano le nostre paure ed anche il giudizio dell’uditorio.

Il successo comunicativo può essere quindi, insegnato e appreso.

### PROGRAMMA

- La prima volta che si affronta il pubblico
- Paura e sicurezza
- Lo stato interiore
- Le fasi del discorso
- Come coinvolgere le varie intelligenze percettive
- I momenti più importanti dell’intervento
- Le strategie comunicative per diventare abili oratori
- Esercitazioni dei corsisti dinnanzi al pubblico

### RELATORE

- **Roberta Fabbri**: Dott. Rag. Commercialista, Pubblicista, docente di formazione imprenditoriale e professionale

## VIVERE & VIAGGIARE CESENA

Piazza Aguselli 45 - 47521 Cesena FC

Per info: tel. 0547613881; email. cesena.aguselli@vivereviaggiare.it

**Nome Organizzatore**  
COSTA CROCIERE

**Al contraente**  
COGNOME e NOME:  
INDIRIZZO:  
CITTA':

TEL.:  
FAX:  
E-MAIL :

**PROPOSTA DI COMPRAVENDITA DI PACCHETTO/SERVIZIO FORMATIVO/TURISTICO**  
Modulo da utilizzare per adempiere alle disposizioni dell'art.85 del Codice del Consumo e da conservare a norma di legge  
**Il cliente ha diritto di ricevere copia del presente contratto di compravendita di pacchetto/servizio turistico**

**In nome e per conto proprio, oltre che in nome e per conto delle persone di seguito elencate**

### Partecipanti

Nome e Cognome	Recapito	Nazionalità	Data di Nascita	C.I./Passaporto	Note

### Dichiara

- di aver ricevuto per iscritto tutte le informazioni di cui all'art. 87 comma 1 del Codice del Consumo e di impegnarsi a verificarne l'attualità prima della partenza;
- di essere a conoscenza delle indicazioni ufficiali di carattere generale - ivi comprese quelle relative alla situazione di sicurezza, anche sanitaria - fornite dal Ministero Affari Esteri tramite il sito [www.viaggiare Sicuri.it](http://www.viaggiare Sicuri.it) e la Centrale Operativa Telefonica al numero 06 491115;
- di essere a conoscenza che le informazioni di cui all'articolo 87 comma 2 del Codice del Consumo verranno fornite prima dell'inizio del viaggio;
- di avere ricevuto copia e preso visione del catalogo, ovvero del programma fuori catalogo o viaggio su misura, relativo al pacchetto o servizio proposto;
- di conoscere ed accettare espressamente le condizioni generali, la scheda tecnica e le penali riportate nel catalogo, depliant, opuscolo, sito web dell'organizzatore, programma da fuori catalogo o viaggio su misura;
- di riconoscere che il contratto si intenderà concluso per effetto dell'accettazione da parte dell'organizzatore della presente proposta

**Propone all'Organizzatore Costa Crociere**  
la stipulazione del contratto avente ad oggetto il seguente:

Denominazione pacchetto/Servizio: COSTA VOYAGER – FASCINO MEDITERRANEO Destinazione/Itinerario: MEDITERRANEO Durata giorni: 8 - notti: 7 dal: 14/08/2013 al: 21/08/2013 Partenza da: LIVORNO ritorno a: LIVORNO
---

### Servizi richiesti:

Descrizione	Quote (N°)	Importo	Totale
CORSO DI FORMAZIONE ISTAF		350,00 EURO	
CORSO DI FORMAZIONE ISTAF (15 ORE)		300,00 EURO	
CORSO DI FORMAZIONE ISTAF (10 ORE)		220,00 EURO	
CABINA INTENA CLASSIC		1.010,00 EURO	
CABINA INTERNA PREMIUM		1.100,00 EURO	
CABINA ESTERNA PREMIUM		1.300,00 EURO	

Totale Servizi

### Modalità di pagamento:

le modalità di pagamento della quota di partecipazione di cui all'oggetto sono così stabilite:

#### CAPARRA:

- € 500,00 X ..... = ..... da versare all'atto della firma del contratto in contanti/assegno tramite b/b entro 5 giorni dalla data del presente contratto

#### SALDO:

- di € ..... da saldare in relazione ad accordi con l'agenzia

IBAN per l'effettuazione del bonifico bancario: IT23X0306901048100000108510

\_\_\_\_\_ lì \_\_\_\_\_ Firma del proponente per accettazione \_\_\_\_\_

In nome proprio oltre che in nome e per conto delle persone sopra elencate (per i minorenni è necessaria la firma di chi esercita la potestà genitoriale)  
Informativa ex art. 13 D.Lgs. 196/2003: I dati del sottoscrittore del presente contratto e quelli degli altri partecipanti, il cui conferimento è obbligatorio per garantire agli stessi la fruizione dei servizi oggetto del pacchetto turistico acquistato, saranno trattati in forma manuale e/o elettronica nel rispetto della normativa. L'eventuale rifiuto nel conferimento dei dati comporterà l'impossibilità di concludere il contratto e fornire i relativi servizi. Titolari dei trattamenti sono - salvo separate e diverse indicazioni, eventualmente visibili anche sul catalogo e/o nei rispettivi siti web - l'Agenzia venditrice e l'Agenzia organizzatrice. Laddove necessaria, la comunicazione dei dati sarà eventualmente effettuata solo verso autorità competenti, assicurazioni, corrispondenti o preposti locali del venditore o dell'organizzatore, fornitori dei servizi parte del pacchetto turistico o comunque a soggetti per i quali la trasmissione dei dati sia necessaria in relazione alla conclusione del contratto e fruizione dei relativi servizi.  
I dati potranno inoltre essere comunicati a consulenti fiscali, contabili e legali per l'assolvimento degli obblighi di legge e/o per l'esercizio dei diritti in sede legale.  
In ogni momento potranno essere esercitati tutti i diritti ex art. 7 D. Lgs. 196/2003.  
Istaf si riserva la possibilità di disdire l'organizzazione del Master in crociera prima che Costa Crociere richieda la conferma definitiva del gruppo e quindi prima che il cliente sia obbligato al pagamento della propria cabina. Ogni corsista sarà avvisato tempestivamente.