

## UNITA' CAPITALIZZABILI

### **1. Facility Management della struttura portuale.**

#### **Pianificare le attività e gli interventi per la corretta gestione, nel tempo, dei posti barca.**

*(è stata coinvolta la Dr.ssa S. Pinna visto il suo incarico precedente di Direttore del porto turistico di Isola Rossa)*

#### **MODULO 1**

Nozioni di carattere generale, allo scopo di avere una visione d'insieme sulla tematica trattata.

- Cos'è un porto. Definizione e richiami normativi;
- Classificazione dei porti. In generale fino ad arrivare a porti destinati al diporto;
- Soggetti deputati alla gestione dei porti e alla vigilanza sulle attività portuali.

Nozioni Tecniche su:

- opere marittime interne ed esterne,
- caratteristiche degli ormeggi e del sistema d'ormeggio,
- sistemi di comunicazione,
- tipi di imbarcazioni.

#### **MODULO 2**

Approfondimenti sull'organizzazione dell'attività portuale e sulla comprensione del funzionamento della struttura.

- L'attività portuale in un porto principalmente turistico. In cosa consiste e quali sono i soggetti coinvolti.
- Gestione dell'attività portuale. Individuazione dei ruoli e delle rispettive responsabilità;
- Definizione del Tecnico per la gestione del porto turistico e principali azioni che deve svolgere il responsabile o il facente funzione (Tecnico):
  - Verifica atti amministrativi e estremi della concessione;
  - Verifica amministrativa interna: il regolamento interno del porto, lo strumento essenziale per la corretta organizzazione delle attività portuali;
  - Verifica operativa:
    - Stato del porto;
    - Interventi a breve e lungo termine;
    - Identificazione del tipo di utenza.

#### **MODULO 3**

Approfondimenti sull'organizzazione gestionale:

- Regolamento interno del porto: analisi e comprensione;
- Gestione utenza (es. rapporti direzione-utenza, ecc);
- Gestione ufficio;
- Gestione ormeggi (es. efficienza degli stessi, organizzazione assistenza al naviglio, ecc).

#### **MODULO 4**

Inserimento di esperienze dirette dei vari operatori portuali o soggetti che hanno relazioni con la struttura.

## 2. Marketing e merchandising turistico.

**Utilizzare il marketing come supporto allo sviluppo del porto e dei suoi servizi. Gestione delle attività che riguardano i rapporti con i clienti. Programmazione dell'attività di accoglienza in relazione ai flussi turistici. Promozione del territorio che fa da contesto turistico allo stesso porto. In sostanza Gestire il Supply System.**

Questa unità capitalizzabile si propone di assicurare agli allievi le basi tecniche e professionali indispensabili per muoversi efficacemente nel mercato del turismo nautico, in continua evoluzione e dominato dalla domanda, nel quale il successo e la sopravvivenza stessa dell'offerta discendono dalla sua capacità di conquistare i consumatori, di comprenderne le esigenze e di soddisfarle meglio della concorrenza.

Partendo da tali presupposti, i diversi aspetti del marketing verranno affrontati in modo da dare concretezza all'intervento, al fine di evitare che questo si trasformi nella "concettualizzazione" di principi generici e poco applicabili al contesto di riferimento e alle esigenze dei partecipanti al corso. *(è stato coinvolto il Dr. Marco Piscedda Responsabile dell'area turismo e marketing territoriale della Società di consulenza Eurocontact srl, specializzata nell'erogazione di servizi integrati per lo sviluppo locale)*

### MODULO 1

I concetti di marketing e il metodo del marketing applicati alla gestione dei porti turistici

### MODULO 2

L'ambiente di marketing

- lo scenario di riferimento: turismo del mare, nautica da diporto e turismo nautico nel Mediterraneo e in Sardegna – domanda e offerta
- i porti turistici nel contesto dell'offerta turistica territoriale
- le politiche di marketing nazionali e regionali per lo sviluppo del settore (il nuovo Piano di marketing regionale, le opportunità dei STL, ...)

### MODULO 3

Sistemi informativi di marketing e ricerche di marketing

- conoscere il cliente per costruire offerte turistiche specializzate: tecniche e metodologie per la realizzazione di ricerche di mercato nelle piccole imprese

### MODULO 4

Il marketing all'opera: marketing strategico e operativo dei porti turistici

#### **Gli strumenti del marketing strategico**

- ciclo di vita del prodotto, matrici per l'analisi del portafoglio di offerta dei porti turistici e per la identificazione delle strategie

#### **Dalla strategia all'azione: strumenti di marketing operativo**

- la segmentazione del mercato, la definizione dei mercati obiettivo; il posizionamento. Analisi di case histories: segmentare il turismo nautico
- la progettazione e la gestione del prodotto "porto turistico": che cos'è un prodotto?; i diversi livelli di prodotto; il prodotto allargato; strategie e politiche di marca; lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi di qualità
- il pricing: considerazioni, approcci e strategie: il prezzo come leva di marketing; i fattori che influenzano le decisioni di prezzo; le strategie di prezzo
- le politiche distributive: il sistema distributivo nel settore del turismo con particolare riferimento al turismo nautico; importanza dei canali distributivi; natura dei canali distributivi; canali e intermediari classici e innovativi; reti e aggregazioni per la distribuzione del prodotto turistico nautico; come definire il giusto mix distributivo.

- La promozione dei prodotti: comunicare, promuovere e vendere le diverse offerte dei porti turistici. La gestione della comunicazione integrata: il mix promozionale; la pubblicità; le decisioni più importanti in ambito pubblicitario; le relazioni pubbliche e i rapporti con gli altri stakeholder del sistema turistico locale; la promozione delle vendite. Analisi di casi e best practices.
- Il piano di marketing di un porto turistico: obiettivi, analisi dell'ambiente; segmentazione e selezione dei mercati target; obiettivi di vendita annuali e pluriennali; piani d'azione: prodotto, prezzo, distribuzione e promozione.

## MODULO 5

### Porti turistici e sviluppo turistico locale

- il porto turistico e il turismo nautico quali strumenti di promozione dell'offerta turistica territoriale: tecniche e metodologie di integrazione con l'enogastronomia, l'ambiente, la cultura e l'artigianato artistico

### **3. acquisire competenze specifiche equiparabili a quelle per il conseguimento della patente nautica per unità da diporto oltre le 12 miglia.***(Istituto nautico Buccari)*

Questo modulo ha come obiettivo quello di far acquisire le conoscenze e le relative competenze per sostenere l'esame in Capitaneria per conseguire la “ Patente nautica senza limiti “

U.C. n°1

#### **Orientarsi nel sistema- imbarcazione, individuandone le particolarità strutturali.**

Contenuti

- 1.1 Riconoscere le varie parti dell'imbarcazione e la struttura dello scafo
- 1.2 Interpretare la risposta della nave alle sollecitazioni del timone
- 1.3 Individuare i vari tipi di ancora in riferimento al loro utilizzo.

U.C.n°2

#### **Interpretare la risposta dello scafo alle varie sollecitazioni.**

Contenuti

- 2.1 Conoscere gli elementi geometrici e meccanici delle imbarcazioni da diporto
- 2.2 Conoscere gli elementi che determinano le condizioni di galleggiamento e di stabilità dell'imbarcazione.

U.C. n°3

#### **Pianificare la navigazione.**

Contenuti

- 3.1 Individuare un punto sulla terra tramite le sue coordinate
- 3.2 Leggere una carta nautica
- 3.3 Posizionare un punto sulla carta e leggere le sue coordinate
- 3.4 Definire i riferimenti angolari per la condotta della navigazione
- 3.5 Misurare la distanza tra due punti e calcolare l'intervallo di tempo della navigazione.

U.C. n°4

#### **Controllare la posizione dell'imbarcazione.**

Contenuti

- 4.1 Utilizzare le informazioni ricavate dalla bussola
- 4.2 Misurare rilevamenti costieri
- 4.3 Tracciare i luoghi di posizione sulla carta nautica
- 4.4 Tener conto dell'influenza della corrente sul movimento della barca.
- 4.5 Utilizzare la navigazione radio-guidata.

U.C. n°5

### **Orientarsi con l'osservazioni di astri.**

Contenuti

- 5.1 Orientarsi di giorno col sole.
- 5.2 Riconoscere le principali costellazioni.
- 5.3 Riconoscere ed orientarsi di notte con la stella polare.

U.C.n°6

### **Interpretare i parametri che caratterizzano il tempo.**

Contenuti

- 6.1 Individuare gli elementi caratteristici del tempo
- 6.2 Effettuare le misure con gli strumenti meteorologici
- 6.3 Riconoscere il passaggio di un fronte
- 6.4 Valutare lo stato del mare e la direzione di provenienza del vento.
- 6.5 Ricavare dai diversi mezzi di informazione gli elementi per la valutazione delle condizioni meteorologiche locali.

U.C.n°7

### **Condurre l'unità in ottemperanza ai criteri di sicurezza.**

Contenuti

- 7.1 Conoscere il Regolamento di Sicurezza per il diporto
- 7.2 Conoscere le emergenze e i comportamenti da adottare per fronteggiarle
- 7.3 Conoscere il comportamento da adottare in prossimità di altre navi e in vicinanza della costa.
- 7.4 Conoscere i doveri e i poteri del comandante delle unità da diporto.

## **4. Gestire e organizzare l'Impresa.**

**Capacità di governo di risorse materiali e umane messe a disposizione. In questa attività ricadono processi relativi all'amministrazione economica e finanziaria dell'Impresa. Monitoraggio delle voci di costo relative all'andamento economico finanziario dell'Impresa (Conto economico/ stato patrimoniale, rendiconto finanziario). Per ciò che attiene alle risorse umane: Comprensione delle logiche di direzione del personale nelle diverse aree, logiche di organizzazione pianificata e straordinaria**

### **MODULO 1**

Analisi dei processi aziendali

- Nozioni base di economia aziendale
- Il budget: costruzione, durata ed efficacia
- Il bilancio di esercizio: struttura e poste costituenti
  - Stato Patrimoniale;
  - Conto Economico
- Il controllo di gestione e la valutazione dei risultati economici
  - il rendiconto finanziario;
  - indicatori sintetici di redditività
- Gli aspetti finanziari:
  - il credito;
  - gli investimenti;
  - i rapporti con gli istituti di credito

## MODULO 2

Le risorse umane

- la leadership e gestione del personale ;
- motivazione e sviluppo;
- rapporti con i collaboratori e gestione di nuovi mercati: l'outsourcing

## MODULO 3

Porti turistici: tipicità e aspetti contabili

- la gestione operativa (archivi, liste di attesa, arrivi/partenze, prenotazioni);
- la gestione degli immobili (materiali e non): carburanti, parcheggi, ormeggi, magazzino e varie ;
- la gestione amministrativo - finanziaria (fatturazioni, verifica scostamenti budget preventivo e consuntivo, ecc..)

## **5. Applicazione della Normativa e legislazione di settore.**

**Conoscenza approfondita dei Piani quadro dei Porti turistici; conoscenza dei concetti base del Diritto della navigazione. Regolamenti nazionali ed internazionali conoscenza generale della normativa relativa alla Sicurezza sul lavoro Area portuale.**

*(Prof. Avv. Francesco Morandi, Preside della Facoltà di Economia e commercio dell'Università di Sassari – esperto in materia di diritto dei Trasporti)*

## MODULO 1

Introduzione al diritto della navigazione e dei trasporti

- definizione e caratteri;
- le fonti e l'interpretazione;
- la disciplina della nautica da diporto

## MODULO 2

I beni destinati alla navigazione

- il mare;
- il demanio marittimo;
- la ripartizione delle competenze in tema di demanio marittimo;
- l'uso dei beni;
- i porti e la loro classificazione;
- le strutture destinate alla nautica da diporto: i porti turistici, gli approdi turistici e i punti d'ormeggio

## MODULO 3

La gestione dell'infrastruttura

- l'organizzazione dei porti: autorità marittima ed autorità portuale;
- i servizi portuali ed i servizi tecnico nautici;
- la gestione delle strutture destinate alla nautica da diporto

## MODULO 4

I contratti della navigazione

- le obbligazioni relative alla navigazione;
- i contratti di utilizzazione della nave;
- la locazione;
- il noleggio;
- il trasporto;
- il contratto di pilotaggio ed il contratto di rimorchio;
- il catering

## MODULO 5

I contratti della nautica da diporto

- il nuovo codice della nautica da diporto;
- i titoli abilitativi;
- la locazione di unità da diporto;
- il noleggio di unità da diporto;
- il contratto di ormeggio

## MODULO 6

I contratti del turismo

- le fonti e le istituzioni;
- la prenotazione;
- il contratto di albergo e di deposito in albergo;
- le locazioni turistiche;
- il contratto di viaggio;
- il pescaturismo

## MODULO 7

L'impresa e le società

- nozione di imprenditore;
- l'impresa e l'azienda;
- le società di persone;
- le società di capitali;
- cooperative e consorzi

## MODULO 8

I contratti di lavoro

- le fonti del diritto del lavoro;
- la disciplina del mercato del lavoro e collocamento;
- il rapporto di lavoro subordinato;
- la prestazione di lavoro;
- i contratti di lavoro a bordo;
- i contratti di lavoro nel turismo.

6. **Utilizzare l'innovazione tecnologica nel settore della nautica da diporto. Capacità di impiego di software specifici per la gestione di uno o più porti in rete.**