

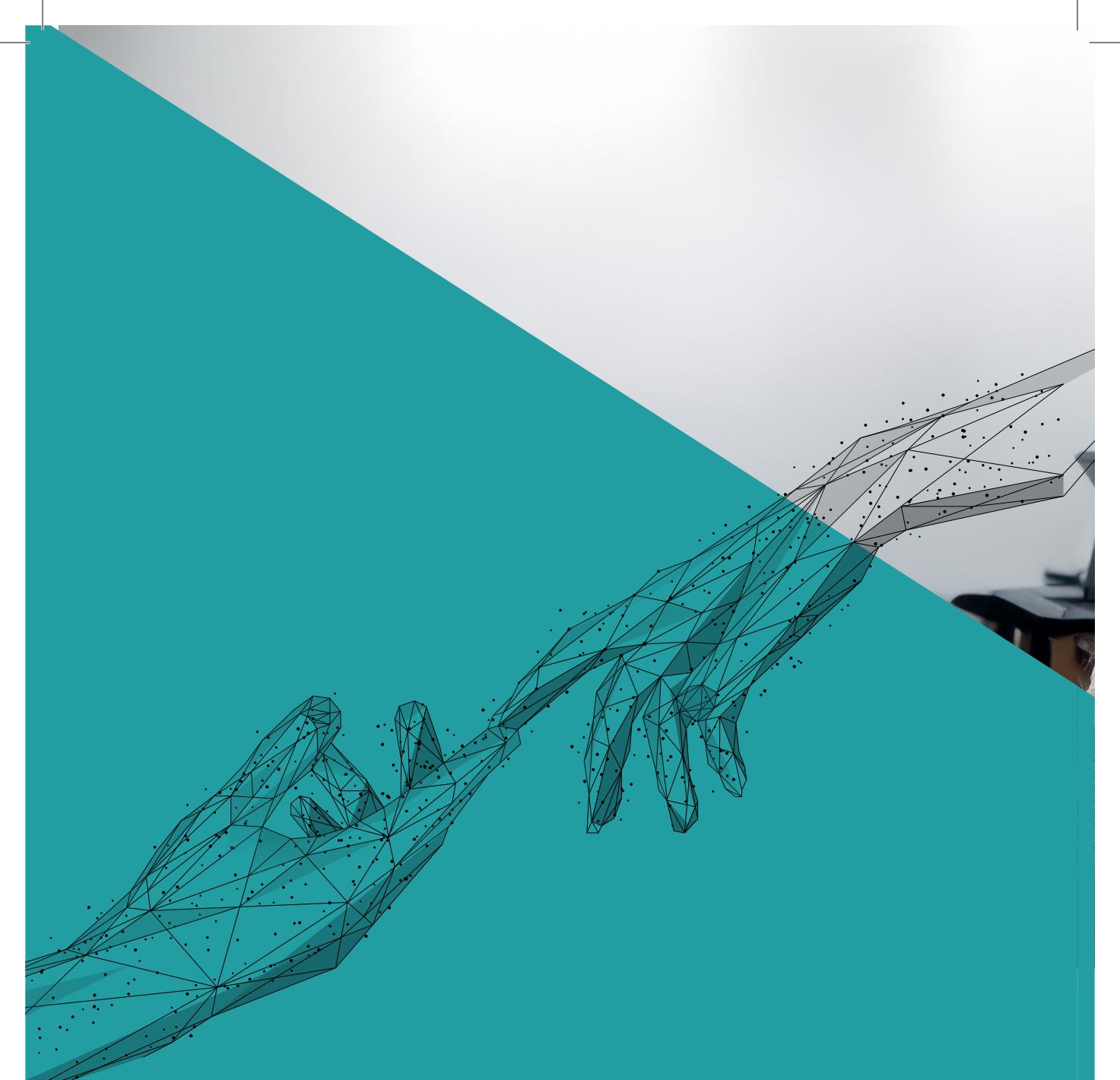
A large, abstract graphic occupies the right side of the page. It features a stylized, open book at the top, composed of numerous blue glowing dots connected by lines, forming a complex network. This shape tapers down into a long, thin, winding structure that resembles a hand or a path, also constructed from the same glowing network. The entire graphic is set against a dark blue background.

***Scuola di alta formazione
dedicata ai professionisti
del turismo extralberghiero***



VIVERE DI TURISMO
BUSINESS SCHOOL

**CATALOGO
FORMATIVO**



**Sviluppa competenze per creare
valore nel settore extralberghiero
anche se parti da zero**

www.viverediturismo.it



VIVERE DI TURISMO

BUSINESS SCHOOL



Vivere di Turismo Business School nasce per chi ha scelto di fare dell'ospitalità il proprio lavoro e la propria missione.

È la scuola degli operatori extralberghieri: persone autentiche, curiose e determinate, che trasformano appartamenti, borghi e comunità in luoghi di incontro e valore.

Qui non si formano solo professionisti del turismo, ma imprenditori consapevoli, capaci di creare profitto, benessere e impatto positivo sul territorio. Una scuola diversa, fatta di esperienza reale, metodo concreto e visione umana del lavoro.

Il direttore

Danilo Beltrante è il direttore della Vivere di Turismo Business School. Imprenditore, formatore e autore, Danilo Beltrante dedica la sua vita professionale alla crescita e alla valorizzazione del settore extralberghiero italiano.

La sua passione nasce dall'idea che l'ospitalità non sia solo un mestiere, ma un modo per migliaia di host e property manager accomunati dal desiderio di fare impresa con etica, consapevolezza e visione.

Come direttore della Vivere di Turismo Business School, guida un percorso di formazione che integra competenze tecniche, innovazione e crescita personale, offrendo agli operatori gli strumenti per diventare imprenditori del futuro.

È ideatore del Vivere di Turismo Festival, il più grande evento nazionale dedicato al turismo extralberghiero, che ogni anno riunisce professionisti, istituzioni e aziende per condividere idee, esperienze e modelli di ospitalità sostenibile.

Autore di due libri e curatore della collana Bed & Business, Danilo porta avanti una filosofia semplice ma potente: "Insieme, possiamo cambiare il mondo, un ospite alla volta".

I Docenti

I docenti che incontrerai lungo il percorso sono imprenditori, manager e professionisti del settore extralberghiero, selezionati tra i migliori a livello nazionale.

Ognuno di loro ha ottenuto risultati concreti sul campo, contribuendo in modo significativo allo sviluppo del proprio ambito professionale.



La nostra formazione si rivolge a:

PROPERTY MANAGER

Che vogliono evolvere come professionisti, ampliare le proprie competenze e il portafoglio di immobili, creando relazioni di valore e contribuendo alla crescita delle comunità dove operano.

PROPRIETARI E HOST

Che desiderano valorizzare i propri immobili con una gestione consapevole, sostenibile e profittevole, capace di offrire esperienze autentiche agli ospiti e benefici concreti alla comunità locale.

GESTORI E IMPRENDITORI

Che vogliono ottimizzare la propria attività, liberare tempo per innovare, implementare nuovi processi e costruire un modello di business stabile, sostenibile, scalabile e ad alto impatto economico e relazionale.

CHI VUOLE AVVIARE UN'ATTIVITÀ

E desidera farlo con professionalità e metodo, visione e sicurezza, trasformando una passione in un progetto concreto, sostenibile e orientato alla crescita personale e professionale.

APPASSIONATI

Del settore dell'ospitalità, che vogliono acquisire competenze reali e operative per entrare nel mercato extralberghiero con consapevolezza e costruire sin da subito un'attività solida e gratificante.

IMPRENDITORI

Che intendono diversificare il proprio business e affrontare con strategia un mercato in costante evoluzione, creando valore economico e sociale attraverso un turismo più umano e rigenerativo.





I corsi singoli sono pensati per affrontare un tema specifico del tuo lavoro in modo mirato e pratico. Nati dall'esperienza sul campo e dall'ascolto degli operatori del settore, uniscono teoria ed esercitazioni concrete per offrirti risultati tangibili già durante il corso, da applicare subito nella tua attività.

Che si tratti di comunicazione con gli ospiti, gestione delle prenotazioni o visibilità online, ogni corso è studiato per trasformare la teoria in azioni pratiche.



15-16 GENNAIO 2026
Corso ANNO DEI RECORD
Live Streaming su Zoom

Diventa Host

19-20-21 GENNAIO 2026
Corso DIVENTA HOST
Live Streaming su Zoom



PROPERTY MANAGER
DI COMUNITÀ

28-29-30 GENNAIO 2026
Corso PROPERTY MANAGER DI COMUNITÀ
Spazio Onda - Ruffano (LE)



**REVENUE
STRATEGICO**

4-5-6 MARZO 2026
Corso REVENUE STRATEGICO
Firenze

REVENUE PLAN DAY

6 MAGGIO 2026
Corso REVENUE PLAN DAY
Live Streaming su Zoom

Tutti i corsi saranno attivati al raggiungimento di 10 iscritti.



VIVERE DI TURISMO
BUSINESS SCHOOL



Il percorso completo per **Costruire, Gestire e Sviluppare** in modo professionale la tua attività extralberghiera.

Ogni incontro approfondisce un'area chiave del business, con un approccio pratico basato su lezioni, laboratori e casi reali, per aiutarti a sviluppare le competenze necessarie a **costruire un'attività extralberghiera solida, sostenibile e riconoscibile.**

Progettazione **SISTEMICA**

9-10-11-12 FEBBRAIO 2026

Corso PROGETTAZIONE SISTEMICA

Live Streaming su Zoom - dalle 14:00 alle 18:00

I NUMERI DELLA LEADERSHIP

23-24-25-26 FEBBRAIO 2026

Corso I NUMERI DELLA LEADERSHIP

Live Streaming su Zoom - dalle 14:00 alle 18:00

Marketing Turistico

2-3-4-5 MARZO 2026

Corso MARKETING TURISTICO

Live Streaming su Zoom - dalle 14:00 alle 18:00

REVENUE STRATEGICO

16-17-18 MARZO 2026

Corso REVENUE STRATEGICO

Spazio Onda - Ruffano (LE)

AI OPERATION BOOTCAMP

15-16-17 APRILE 2026

Corso AI OPERATION BOOTCAMP

Spazio Onda - Ruffano (LE)

MasterMind

23-24-25 SETTEMBRE 2026

Corso MASTERMIND

Spazio Onda - Ruffano (LE)

Celebration DAY

25 SETTEMBRE 2026

Cerimonia di conclusione del percorso Academy

Spazio Onda - Ruffano (LE)



**Pianifica adesso il tuo
anno migliore di sempre!**



15-16 Gennaio 2026



9:00-13:00 / 14:00-18:00



Durata 16 ore



Live Streaming su Zoom

Il corso che ti aiuta a pianificare con metodo e consapevolezza il tuo nuovo anno.

Impara a organizzare la tua agenda, fissare obiettivi chiari e creare abitudini che portano risultati concreti e duraturi.

Trova il giusto equilibrio tra vita e lavoro grazie a un sistema efficace di ruoli e deleghe. Trasforma ogni giorno in un passo verso il tuo anno migliore.



€ 197 iva esclusa

Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22

Programma

- **Analisi** dell'anno trascorso e bilancio consapevole
- Identificazione delle lezioni apprese e **nuove direzioni**
- **Riconnessione** con la propria energia e motivazione
- Messa a fuoco della **visione personale** e professionale
- Traduzione della visione in **obiettivi** concreti
- Definizione di priorità e **attività strategiche**
- Creazione di un **piano d'azione** sostenibile
- **Equilibrio** tra vita privata e lavoro quotidiano
- Strutturazione di **ruoli** e deleghe efficaci
- Costruzione della **settimana** ideale e produttiva
- Gestione consapevole del **tempo** e delle distrazioni
- Attivazione di **strategie** operative e mentali vincenti



VIVERE DI TURISMO
BUSINESS SCHOOL

Diventa Host

Trasforma la tua idea di ospitalità in una vera attività: in regola, sostenibile e capace di generare benessere (anche senza partita IVA).



19-20-21 Gennaio 2026



9:00-13:00 / 14:00-18:00



Durata 24 ore



Live Streaming su Zoom

Ogni grande avventura nell'ospitalità inizia da una porta aperta.

Questo corso ti accompagna passo dopo passo nella creazione della tua casa vacanza o del tuo bed and breakfast, aiutandoti a partire con il piede giusto: in regola, con metodo e senza stress.

Scoprirai come costruire un'accoglienza che funziona, che genera profitto e, soprattutto, che regala esperienze autentiche a te e ai tuoi ospiti.



€ 497 iva esclusa

Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22

Programma

- **Opportunità** del mercato extralberghiero
- Nuove forme di turismo nei **borghi** e nelle aree interne
- **Modelli di business**, aspetti normativi e contrattualistica per partire in regola
- **Brand Identity** e posizionamento, per distinguersi davvero sul mercato
- **Home Staging turistico**: valorizzare spazi per comunicare emozione e professionalità
- **Business Plan** e strumenti di finanziamento per valutare e sostenere il progetto
- **Allestimento degli spazi**: tra estetica, funzionalità e accoglienza
- **Comunicazione efficace** online: annunci, sito web e contenuti persuasivi
- **Pricing e distribuzione**: principi base del Revenue Management per massimizzare i ricavi
- Ciclo dell'ospitalità e **automazioni**: dal self check-in alla gestione delle recensioni



**PROPERTY MANAGER
DI COMUNITÀ**

*Fai impresa, costruisci
valore, lascia un segno.*



28-29-30 Gennaio 2026



9:00-13:00 / 14:00-18:00



Durata 24 ore



Spazio Onda - Ruffano (LE)

Il corso forma professionisti che trasformano i bisogni del territorio in opportunità sostenibili attraverso il Property Management.

Un percorso che unisce impatto sociale e profitto, insegnando a leggere la comunità, rigenerare spazi inutilizzati e costruire imprese consapevoli.

Per chi vuole coniugare ospitalità, benessere collettivo e crescita personale, diventando motore di cambiamento nel turismo.



€ 2.200 iva esclusa

*Include Transfer da stazione / aeroporti, vitto e alloggio
Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22*

Programma

- Ascolto del **territorio** e lettura dei bisogni della comunità
- **Dall'idea al progetto:** come trasformare i bisogni in opportunità
- **Impresa consapevole** e sostenibile: modello economico e impatto
- **Modelli di business** e vantaggi competitivi del settore
- Struttura e funzionamento di una **società** di Property Management
- Analisi della **redditività** e selezione degli immobili da gestire
- Tecniche di **negoziazione** e trattativa per l'acquisizione
- Definizione del **contratto** di Property Management
- Posizionamento di mercato e **identità** del brand
- **Comunicazione visuale** coerente per turisti e proprietari
- **Home staging** e valorizzazione degli immobili
- **Pricing dinamico** e distribuzione per massimizzare gli utili
- Organizzazione e **automazione** delle operation quotidiane
- **Leadership** comunitaria e storytelling del cambiamento



VIVERE DI TURISMO
BUSINESS SCHOOL

Massimizza i tuoi guadagni e riduci i costi della tua attività con metodo, consapevolezza e strategia.



4-5-6 Marzo 2026



9:00-13:00 / 14:00-18:00



Durata 24 ore



Firenze

Non servono formule magiche per fare più fatturato: serve capire cosa c'è dietro ogni numero. In questo corso impari a gestire la leva più potente del tuo business – il prezzo – partendo da basi solide e reali.

Tre giorni per costruire la tua strategia di revenue management, pianificare i profitti e prendere decisioni basate su dati, non su intuizioni. Più controllo, meno stress. E risultati che restano, anno dopo anno.

Smetti di rincorrere le prenotazioni: impara a guidarle. Inizia a fare revenue in modo strategico, sostenibile e profittevole.



€ 1.400 iva esclusa

Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22

Programma

- **Revenue Management** per il settore extralberghiero: principi, strumenti e strategie
- Organizzazione degli alloggi e creazione di **cluster** per ottimizzare l'offerta
- Gestione dei **costi** fissi e variabili per una base tariffaria solida
- Costruzione della **tariffa** di partenza e posizionamento competitivo
- Definizione del **target** ideale e tecniche per attrarlo
- Analisi del **territorio** e delle dinamiche domanda/offerta locali
- **Benchmarking** e studio dei competitor
- **Distribuzione** online e offline: OTA, canali diretti e strategie di visibilità
- **Budget** delle vendite e strumenti per monitorare le performance
- **Best practice** e casi studio reali, con esercitazioni e confronto con i docenti

REVENUE PLAN DAY

Imposta le migliori tariffe per la tua struttura e aumenta il fatturato con il tuo Planning personalizzato.



6 Maggio 2026



14:30 - 18:00



Durata 3,5 ore



Live Streaming su Zoom

Il Revenue Plan Day è un corso pratico e concentrato di 3 ore e mezza, pensato per chi vuole dare un valore maggiore al proprio lavoro e alle proprie vendite.

Prima del corso, un consulente dedicato prepara per te un planning personalizzato che imparerai ad usare durante il corso, per gestire per gestire i prezzi in modo strategico, semplice e redditizio.

Imparerai a compilare il planning: uno strumento professionale, semplice e intuitivo, creato su misura per la tua struttura.

Grazie al corso prenderai il pieno controllo dei tuoi guadagni e aumenterai subito la redditività.



€ 97 iva esclusa

Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22

Programma

- Come ottenere il miglior **risultato** in ogni periodo dell'anno
- Leggere le **performance** delle camere per massimizzare i ricavi
- Utilizzare il **"Planning Vivere di Turismo"** per la gestione delle vendite
- Come avere il **controllo** della tua attività attraverso un unico documento
- **Prevedere** e agire in anticipo nei periodi deboli e nei picchi di domanda
- **Evitare gli errori** più comuni che "consumano" il fatturato della tua struttura



*Esperienze, Conoscenza e Connessioni:
il cuore di Vivere di Turismo Business School.*





ACADEMY

VIVERE DI TURISMO

4° Edizione

**Il percorso di alta formazione
per il settore extralberghiero**



6 CORSI (3 in Salento e 3 in Live streaming)



Oltre 120 ore di lezione



Pacchetto completo con vitto, alloggio e transfer



€ 7.800 iva esclusa

6 CORSI

Al termine del percorso avrai acquisito competenze solide per fare impresa nel settore extralberghiero.



Progettazione
SISTEMICA



**I NUMERI DELLA
LEADERSHIP**

Marketing
Turistico



**REVENUE
STRATEGICO**



**OPERATION
BOOTCAMP**



MasterMind





Formazione, visione e impatto: il turismo come scelta di vita.



"Academy Vivere di Turismo" rappresenta la punta di diamante della formazione presso la Vivere di Turismo Business School: il percorso completo pensato per chi desidera diventare un professionista del settore extralberghiero.

Nasce per rispondere alle necessità di chi si trova a intraprendere, gestire o sviluppare la propria attività extralberghiera in un contesto di costante cambiamento ed evoluzione.



Percorso riservato
a 20 studenti



VIVERE DI TURISMO
BUSINESS SCHOOL

**Guarda il turismo con occhi nuovi:
progetta la tua attività come un
sistema che genera valore per te,
per il territorio e per chi viaggia.**



9-10-11-12 Febbraio 2026



14:00-18:00



Durata 16 ore



Live Streaming su Zoom

Non acquistabile
singolarmente

Ogni attività extralberghiera è un piccolo ecosistema fatto di persone, relazioni, risorse e scelte. Il corso di Progettazione Sistemica apre il percorso di alta formazione dell'**Academy Vivere di Turismo** e ti guida a comprendere come questi elementi si intrecciano, influenzano e costruiscono il successo della tua impresa.

Partendo dai **pilastri del metodo Vivere di Turismo**, imparerai a vedere la tua attività come parte di un sistema più ampio: quello del territorio e della comunità che la circonda.

Scoprirai gli **indicatori di impatto dell'Index Vivere di Turismo**, il ruolo sociale dell'operatore extralberghiero, come valorizzare il patrimonio immobiliare e come posizionarti sul mercato in armonia con i bisogni di chi viaggia e di chi accoglie.

Un percorso che unisce visione, metodo e consapevolezza, perché ogni scelta può generare benessere diffuso.

Programma

- **L'approccio metodologico dell'Academy Vivere di Turismo**
Comprendere la visione della scuola e i principi del metodo per gestire un'attività extralberghiera solida, sostenibile e felice.
- **I pilastri del metodo Vivere di Turismo**
Le fondamenta su cui costruire un'impresa capace di assicurare equilibrio tra benessere personale, impatto economico e sviluppo locale.
- **Gli indicatori di impatto dell'Index Vivere di Turismo**
Come misurare il contributo al territorio della tua attività e migliorare la tua sostenibilità ambientale, sociale e personale.
- **Il ruolo dell'operatore extralberghiero nel sistema turistico**
Da semplice host a cittadino ospitale: come agire in sintonia con le risorse e le esigenze locali.
- **Valorizzazione del patrimonio immobiliare**
Strategie per leggere, scegliere e trasformare gli immobili in chiave turistica, massimizzando il valore senza snaturare i luoghi.
- **Posizionamento e strategie di sviluppo territoriale**
Come creare una proposta unica che unisca le esigenze di chi accoglie, di chi viaggia e della comunità.

**I NUMERI DELLA
LEADERSHIP**

**Costruisci basi solide per la tua
attività e sviluppa una leadership
consapevole, capace di decisioni
base sui dati e non sull’emotività.**

**23-24-25-26 Febbraio 2026****14:00-18:00****Durata 16 ore****Live Streaming su Zoom****€ 800 iva esclusa****Corso acquistabile singolarmente*****Scopri le offerte e convenzioni a pag 22**

Programma

- **La struttura dei costi in un’impresa extralberghiera**
Come leggere e comprendere le voci di spesa che incidono sulla redditività.
- **Costi e tariffe di partenza**
Definire la base economica su cui costruire una strategia di prezzo sostenibile.
- **Target e mercato**
Identificare il pubblico ideale e comprendere il suo comportamento d’acquisto.
- **Gli annunci e la comunicazione dell’offerta**
Come presentare il valore della tua struttura nei canali online per attirare gli ospiti giusti.
- **Controllo dei costi e gestione efficiente**
Strumenti e buone pratiche per mantenere equilibrio e marginalità.
- **Prezzi e derivazioni**
Creare una strategia tariffaria flessibile e coerente con la domanda del mercato.
- **Budget e ricavi**
Impostare un piano economico annuale per gestire in modo strategico le risorse e prevedere i risultati.
- **Case study e best practice**
Analisi di casi reali per applicare concretamente le strategie di ottimizzazione del profitto.

Marketing Turistico

**Web marketing e disintermediazione.
Elementi di marketing strategico per
essere visibili sul mercato.**



2-3-4-5 Marzo 2026



14:00-18:00



Durata 16 ore



Live Streaming su Zoom

Questo corso ti offrirà tutti gli strumenti per creare una strategia di marketing turistico completa e consapevole, capace di valorizzare la tua attività e farla crescere nel tempo.

Imparerai a comunicare in modo chiaro e autentico, a promuoverti online con metodo e a costruire una presenza digitale solida.

Attraverso il Metodo di Marketing Turistico analizzerai la tua struttura, riconoscerai i tuoi punti di forza e definirai azioni concrete per attrarre viaggiatori in linea con la tua offerta, migliorare la reputazione online e aumentare il valore delle prenotazioni anche dal tuo sito web.



€ 800 iva esclusa

Corso acquistabile singolarmente

Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22

Programma

- Come impostare una **strategia** su misura per la tua attività
- Come creare un flusso costante di **prenotazioni** durante tutto l'anno, anche in bassa stagione, e vendi a prezzi più alti
- Come aumentare le prenotazioni dirette con l'utilizzo di un **CRM** e dell'e-mail marketing
- **Brand Identity** per rendere coerente l'immagine della tua struttura per attrarre ospiti in linea con i tuoi valori e migliorare la loro esperienza
- Come costruire un **sito web** capace di generare prenotazioni dirette e ospiti in sintonia con l'identità della tua struttura
- Come utilizzare l'**intelligenza artificiale** per arricchire i testi del sito web e degli annunci della tua struttura
- Come impostare in modo professionale i profili **Instagram e Facebook**. Scopri come trovare idee coinvolgenti per creare post e stories efficaci



VIVERE DI TURISMO
BUSINESS SCHOOL

**Tecniche di pricing extralberghiero.
Pianificare una corretta strategia di
prezzo per ottimizzare i risultati
economici.**



16-17-18 Marzo 2026



9:00-13:00 / 14:00-18:00



Durata 24 ore



Spazio Onda - Ruffano (LE)

Il corso ha un approccio estremamente pratico e operativo. Prima dell'inizio del corso, riceverai sia il file "planning delle prenotazioni", dove verranno fissati gli obiettivi, sia la "scheda griglia tariffaria", con i prezzi di vendita.

Potrai lavorare direttamente sul tuo planning struttura (reale o potenziale), impostato dal docente prima del corso, per testare e applicare in tempo reale, sotto la supervisione del coach, i principi e le strategie di pricing specifici per il settore extralberghiero.



€ 1.800 iva esclusa

Corso acquistabile singolarmente

Include Transfer da stazione / aeroporti, vitto e alloggio

Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22

Programma

- Revenue Management per il settore extralberghiero: principi, strumenti e **strategie**
- **Organizzazione** degli alloggi e creazione di cluster per ottimizzare l'offerta
- Gestione dei **costi** fissi e variabili per una base tariffaria solida
- Costruzione della **tariffa** di partenza e posizionamento competitivo
- Definizione del **target** ideale e tecniche per attrarlo
- **Analisi** del territorio e delle dinamiche domanda/offerta locali
- **Benchmarking** e studio dei competitor
- **Distribuzione** online e offline: OTA, canali diretti e strategie di visibilità
- **Budget** delle vendite e strumenti per monitorare le performance
- **Best practice** e casi studio reali, con esercitazioni e confronto con i docenti

 **OPERATION
BOOTCAMP**

Ottimizza i processi, automatizza le attività e usa l'AI per far crescere il tuo business

**15-16-17 Aprile 2026****9:00-13:00 / 14:00-18:00****Durata 24 ore****Spazio Onda - Ruffano (LE)**

Un percorso pratico per organizzare al 100% l'operatività della tua attività e integrare automazione e Intelligenza Artificiale nella gestione quotidiana della tua attività.

Analizzerai ogni fase operativa per individuare cosa ottimizzare e automatizzare, migliorando tempi, risorse e risultati.

Lo scopo è fornirti strumenti concreti per gestire in modo fluido, efficiente e strategico il tuo business.

**€ 1.800 iva esclusa***Corso acquistabile singolarmente**Include Transfer da stazione / aeroporti, vitto e alloggio**Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22*

Programma

- **Le operation nell'attività extralberghiera**
L'organizzazione pratica del lavoro quotidiano: dal coordinamento del team alla gestione delle attività operative.
- **KPI (Key Performance Indicator)**
Gli indicatori che ti aiutano a misurare e migliorare le performance della tua impresa.
- **Procedure operative**
Come costruire processi chiari e replicabili per garantire qualità e continuità nel servizio.
- **Business Life Cycle**
Il ciclo di vita di una prenotazione: dalla richiesta iniziale al post-soggiorno.
- **Customer Care e punti di contatto con l'ospite**
Le strategie per creare un'esperienza memorabile in ogni fase del soggiorno.
- **Food & Beverage**
Il valore dell'esperienza gastronomica come parte integrante dell'accoglienza.
- **Facility Management**
Preparare la struttura all'arrivo dell'ospite, gestire la manutenzione e ottimizzare gli spazi.
- **Il gruppo di lavoro ideale**
Come comporre e guidare un team coeso, efficiente e allineato ai valori dell'ospitalità.



 **MasterMind**

Prepara la mente a superare gli ostacoli, cresci per far crescere la tua attività

**23-24-25 Settembre 2026****9:00-13:00 / 14:00-18:00****Durata 24 ore****Spazio Onda - Ruffano (LE)**

Ogni cambiamento nella tua attività inizia da te.

Questo corso ti accompagna in un percorso di consapevolezza e trasformazione interiore, perché quando l'operatore cresce come persona, anche la sua impresa cresce con lui.

Attraverso esperienze pratiche e momenti di riflessione, imparerai a riconoscere le tue risorse interiori, gestire le emozioni, comunicare con autenticità e guidare con equilibrio e fiducia. Scoprirai che la leadership non è solo una competenza, ma una presenza: la capacità di ispirare, motivare e creare armonia intorno a te.

Quando l'energia dell'operatore cambia, tutto cambia — i risultati economici, le relazioni, la qualità dell'accoglienza.

**€ 1.800 iva esclusa**

Corso acquistabile singolarmente

Include Transfer da stazione / aeroporti, vitto e alloggio

Scopri le offerte e convenzioni a pag. 22

Programma

- **Comunicazione efficace**
Migliora il tuo modo di comunicare e ascoltare per creare relazioni autentiche e costruttive.
- **Autorevolezza e presenza**
Impara a farti riconoscere come punto di riferimento, senza bisogno di imporre il tuo ruolo.
- **Influenza e persuasione positiva**
Sviluppa la capacità di motivare e orientare gli altri con empatia e chiarezza.
- **Le tre chiavi del carisma**
Scopri come potere, calore e presenza creano la combinazione vincente per una leadership autentica.
- **I killer del carisma**
Riconosci i tre atteggiamenti tossici e i sei ostacoli che limitano la tua energia personale e professionale.
- **Elementi di leadership e modello Ikigai**
Individua le tue aree di influenza e costruisci un percorso di crescita che unisca talento, passione e impatto.

Approfondimenti



CORSI FOCUS

VIVERE DI TURISMO

- Al termine di ogni corso riceverai l'attestato di partecipazione.
- I corsi in streaming saranno registrati e saranno sempre disponibili nell'area riservata studenti.
- Ogni candidato accede alla scuola dopo un colloquio orientativo personalizzato con i nostri tutor, per individuare il percorso di studi più adatto ai propri obiettivi.
- Durante le lezioni è garantita la massima interazione con i docenti, con la possibilità di porre domande e casi pratici.
- Per favorire il confronto e la collaborazione tra i partecipanti, viene attivata una chat WhatsApp dedicata a ogni gruppo di corso.



ACADEMY

VIVERE DI TURISMO

- Il programma include il materiale didattico completo, utile per approfondire ogni modulo formativo.
- La quota di iscrizione al Percorso Academy Vivere di Turismo comprende vitto, alloggio e transfer da e per le località di Brindisi, Bari o Lecce.
- È previsto un servizio transfer anche per raggiungere la sede della scuola nei giorni di lezione.
- L'arrivo degli studenti è previsto entro la sera precedente l'inizio del corso.
- Al termine del percorso annuale, ogni studente riceverà l'attestato di partecipazione ufficiale, consegnato durante la cerimonia di chiusura che si terrà a Supersano, in occasione del corso MasterMind, il 25 settembre.

AGEVOLAZIONI ECONOMICHE

- 5% di sconto per studenti under 25 e over 60
- 10% di sconto per non titolari di Partita IVA
- 10% di sconto per chi ha già frequentato la scuola
- Le agevolazioni sono cumulabili
- Eventuali rateizzazioni economiche possono essere concordate con la segreteria organizzativa



*Prima di accogliere i turisti, impariamo
ad accogliere i nostri sogni.*

Danilo Beltrante

Fondatore e direttore di Vivere di Turismo Business School





VIVERE DI TURISMO
BUSINESS SCHOOL

SEDE SCUOLA

Via Vittorio Veneto, 64 - 73049 Ruffano (LE)

Tel. Segreteria +39 392 9199071

segreteria@viverediturismo.com

www.viverediturismo.it

