



NOUS SERVEIS I PRODUCTES TURÍSTICS ORIENTATS AL TURISME ISLÀMIC (HALAL)

DESENVOLUPAMENT

HORARI: 28 de setembre i 5 d'octubre de 9 a 14h

DURADA: 10 hores

MODALITAT: Streaming

IDIOMA: Castellà

DESTINATARIS

Empreses, agents, institucions i persones vinculades al sector turisme en el sentit més ampli: oferta hotelera, gastronòmica, oci, entreteniment, cultura, patrimoni.

OBJECTIUS

- Ajudar les empreses turístiques catalanes a entendre millor aquest mercat en ràpid creixement i la seva regulació.
- Identificar i trobar les principals oportunitats que ofereix.
- Adaptar-ne empreses perquè puguin aprofitar aquestes oportunitats de negoci no aprofitades.

PROGRAMA

- Mòdul 1: Concepte Islàmic (Halal) (2 hores)
 - Halal Vs Haram.
 - Islàmic (Halal) i amic dels musulmans (Muslim-Friendly).
 - Garantia de Qualitat, Sanitat i Sostenibilitat.
 - Més enllà dels aliments i begudes.
 - El tema "Kulu Halal".
 - Més enllà dels musulmans.

- Mòdul 2: Cossos reguladors i estàndards Halal (2 hores)
 - Els Organismes de Normalització Halal.
 - Els Organismes d'Acreditació Halal.
 - Els Organismes de Certificació Halal.
 - Normes nacionals Halal.
 - Normes regionals Halal.
 - Processos d'harmonització IHAF i SMIIC.

- Mòdul 3: Certificació Halal (2 hores)
 - Obligatori vs Voluntari.
 - El Sistema de Traçabilitat.
 - El Procés de Certificació.
 - Termes i condicions principals.
 - Compatibilitat amb altres Certificacions.
 - Beneficis per a les empreses turístiques.

- Mòdul 4: Conductors del Mercat Halal (2 hores)
 - Dividend Demogràfic.
 - Generació M: Millennials musulmans.
 - Reequilibri de la riquesa de les nacions.
 - Mercats majoritaris musulmans emergents dinàmics.
 - Classes mitjanes de ràpid creixement.
 - Augment de la demanda dels consumidors i reguladors.

- Mòdul 5: Mercat de turisme Halal/Amic dels musulmans (Muslim-Friendly) (2 hores)
 - Panorama actual.
 - Tendències: grandària, despesa i països clau.
 - Oportunitats i reptes.
 - L'auge de la moda halal.
 - Casos d'èxit.
 - Protocol d'actuació.