



COM CREAR VALOR REGENERATIU DINS DE L'EXPERIÈNCIA ENOTURÍSTICA?

DESENVOLUPAMENT

HORARI: 18 de juny de 9 a 14h

DURADA: 5 hores

MODALITAT: streaming

METODOLOGIA

El curs consta de 5 hores de formació en modalitat streaming amb la participació de tots els assistents.

PRESENTACIÓ PROJECTE

Formació especialitzada en experiències enoturístiques i gastronòmiques dirigida al sector turístic, de l'actuació de cohesió entre destinacions "Catalunya, terra de Sabors", en el marc del Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència, finançat per la Unió Europea amb els Fons NextGenerationEU.

DESTINATARIS

Empreses, agents, institucions públiques i privades i persones vinculades al sector turístic.

Finançat per



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA
Y TURISMO



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Next Generation
Catalunya



Generalitat
de Catalunya

Amb la col·laboració de
eurecat
academy

OBJECTIUS

Capacitar els professionals dels cellers per dissenyar i oferir experiències enoturístiques que generin valor real, siguin respectuoses amb l'entorn i contribueixin positivament al territori, als visitants i a la comunitat local.

PROGRAMA

Mòdul 1 – Enoturisme amb propòsit: el valor diferencial del territori

- De la sostenibilitat al turisme regeneratiu: definicions i diferències.
- Potencial del paradigma regeneratiu com a valor afegit.
- El celler com a agent actiu de transformació local.
- Bones pràctiques a cellers pioners (locals i internacionals).

Mòdul 2 – Disseny d'experiències enoturístiques regeneratives

- Eixos de valor: autenticitat, relació, identitat, educació i impacte positiu.
- Integració del relat sostenible del celler (agricultura ecològica, economia circular, etc.).
- Disseny d'activitats que posin en valor l'entorn natural i humà.
- Taller pràctic: creació d'una microexperiència amb impacte positiu.

Mòdul 3 – Viure el celler: experiències sensorials amb consciència

- Tast responsable i pedagògic: aprendre a través del vi.
- Experiències col·laboratives: plantació de ceps, neteges de camins, cuina de proximitat.
- Incorporació d'elements d'educació ambiental i agroecològica.
- Dinàmica: re disseny d'una activitat per incorporar-hi valors regeneratius.

Mòdul 4 – Comunicació, comunitat i fidelització sostenible

- Com comunicar la sostenibilitat sense fer greenwashing.
- Relat de marca: autenticitat, transparència i emoció.
- Xarxes socials i comunicació post-visita amb valors.
- Estratègies de fidelització orientades a la comunitat (visites anuals, activitats amb voluntariat, clubs de sostenibilitat).

DOCENT

Kilian Estivill

És Gestor de projectes digitals amb Grau en Gestió Turística per la URV, Màster en Màrqueting Digital i E-commerce per la UOC, i Màster Internacional en Gestió de Projectes per la OBS Business School i la Universitat de Barcelona. Ha liderat iniciatives digitals per a pimes i organitzacions internacionals com Creative Powr (UK/Àfrica), amb experiència com a Product Owner i Product Manager en startups tecnològiques, així com assistent de revenue management en entorns com PortAventura. Ha treballat en contextos multiculturals a Maurici, Dinamarca i Espanya, implementant tecnologies com desenvolupament web, CRM, ERP, e-commerce i màrqueting digital (SEO/SEM) en establiments turístics i enogastronòmics, amb col·laboracions destacades amb grups com Villa Retiro Group i Marea Beach House.

El Kilian Estivill forma part de l'equip d'AETHNIC com a desenvolupador de negoci, executant l'estratègia d'escalabilitat i coordinant el desenvolupament de producte, comunicació i comercialització de La Xarxa 2.0 (WeRoots). També coordina la implementació d'ecosistemes tecnològics, com per exemple, el Grup GEPEC, enfocant-se en la digitalització i optimització dels processos interns de l'entitat.

Emprenedor amb marca pròpia, combina coneixement tecnològic, gestió estratègica i més de 15 experiències operatives en el sector de l'hostaleria, que li aporten una visió profunda de les necessitats reals d'aquest tipus d'establiments. Ha liderat processos de transformació digital amb enfocament formatiu, participant en tallers i assessoraments orientades a pimes i professionals del sector.

REQUISITS DE CERTIFICACIÓ

Els alumnes que hagin complert l'assistència mínima del 80% de les sessions en directe, hagin superat el test d'avaluació del curs, i omplert el qüestionari de satisfacció, obtindran un certificat d'assistència per descarregar sota l'enllaç del qüestionari. Aquest certificat estarà disponible en un termini màxim de dos mesos després de la finalització de la formació.

Finançat per:

