

Comunicato Stampa

DESTINATION ITALIA CONSOLIDA IL PROPRIO RUOLO NELLA FORMAZIONE DEI PROFESSIONISTI DEL TURISMO

Milano (MI), 4 maggio 2026 – Destination Italia S.p.A. (DIT:IM), la prima “Glocal Travel Tech” leader nel turismo incoming esperienziale – quotata su Euronext Growth Milan (“**Destination Italia**” o “**Società**”), rinnova e consolida il proprio impegno nella formazione dei **professionisti del turismo**, rafforzando la collaborazione con primari programmi di alta formazione e istituzioni accademiche, tra cui l'**Università degli Studi Roma Tre** e l'**Accademia Creativa del Turismo**.

L'iniziativa si inserisce nel più ampio percorso di sviluppo delle competenze promosso dalla Società, con l'obiettivo di contribuire alla formazione di figure professionali sempre più strategiche per il settore turistico, in particolare nel segmento dell'incoming in Italia.

Dina Ravera, Presidente del Gruppo Destination Italia, dichiara *“Crediamo fortemente nel valore della formazione come leva strategica per la crescita del settore turistico e per lo sviluppo delle professionalità di cui il mercato ha oggi bisogno. Attraverso questa iniziativa, intendiamo contribuire concretamente alla formazione di una nuova generazione di professionisti del turismo, sempre più preparati ad affrontare le sfide di un contesto in rapida evoluzione”*.

Un impegno concreto, che nasce dalla convinzione che il futuro del turismo si costruisca innanzitutto sulle **persone** e sulle loro **competenze**. Destination Italia porta all'interno dei percorsi formativi il proprio *know-how* operativo e la propria visione del mercato, attraverso moduli didattici a forte contenuto pratico, sviluppati su casi reali e sugli strumenti utilizzati ogni giorno dalle persone del Gruppo.

Al centro del progetto si colloca la figura del **Travel Designer nel tour operator incoming**, professionista chiave capace di coniugare conoscenza profonda del territorio, visione commerciale e capacità progettuale, rispondendo alle esigenze di un mercato in continua evoluzione e sempre più orientato a esperienze personalizzate e ad alto valore aggiunto.

La **collaborazione** nasce dalla volontà condivisa di ridurre la distanza tra formazione accademica e mondo del lavoro, mettendo a disposizione degli studenti competenze immediatamente applicabili e coerenti con le reali esigenze del settore. Il programma si articola in tre macroaree formative, ciascuna pensata per tradurre la teoria in competenze operative immediatamente spendibili:

- (1) Marketing, Sales & Promotions:** un percorso approfondito nelle dinamiche commerciali del turismo organizzato: dall'analisi del mercato reale e potenziale alla definizione di obiettivi e budget, dall'identificazione delle *buyer personas* alla gestione efficace del portafoglio clienti, sia acquisiti che prospect. Particolare attenzione è dedicata alle tecniche di promozione dei prodotti turistici, con un approccio integrato tra marketing e comunicazione che riflette le logiche operative reali del settore.

- (2) Product:** il modulo esplora l'intero ciclo di vita del prodotto turistico: dalla concezione e progettazione, alla produzione, promozione e valutazione dei risultati. Viene analizzata l'evoluzione dal semplice servizio al pacchetto strutturato fino all'esperienza personalizzata, con un focus sull'*experience* come elemento distintivo dell'offerta e un approfondimento sulle logiche di contrattazione con i fornitori; transfer, ticketing, guide, servizi accessori e integrazioni tecnologiche.
- (3) Booking & Operations:** una sezione dedicata al ruolo del Travel Designer: le competenze richieste dal mercato, gli strumenti operativi quotidiani e i KPI che misurano la qualità del lavoro. Il modulo include inoltre approfondimenti sull'assistenza al cliente e sullo sviluppo delle soft skills, con il contributo diretto di professionisti ed esperti del settore.

Il percorso si conclude con una fase applicativa concreta, la progettazione di un viaggio in Italia, momento in cui le conoscenze acquisite prendono forma in un progetto reale, restituendo agli studenti una misura tangibile del proprio percorso di crescita per una valorizzazione della destinazione Italia.

Il presente comunicato stampa è disponibile sul sito web www.destinationitaliagroup.com, sezione *Media/Newsroom/Press*.

About Destination Italia S.p.A.

Destination Italia S.p.A. è la società capofila dell'omonimo gruppo e rappresenta la principale GLocal Travel Tech italiana, leader nel turismo incoming di fascia alta. Fondata nel settembre 2016, la Società offre soluzioni di viaggio esperienziali e personalizzate rivolte sia al mercato B2B sia B2C, puntando sin dall'inizio sulla digitalizzazione della catena del valore per rispondere in modo dinamico alle esigenze sofisticate di una clientela globale. La piattaforma proprietaria HubCore integra tecnologia avanzata e competenze umane, orchestrando in modo efficiente il matching tra domanda e offerta grazie all'expertise del Team di Travel Design, che vanta conoscenze approfondite sulle destinazioni italiane, i verticali lifestyle e le preferenze socioculturali dei clienti provenienti da oltre 100 Paesi. Il Gruppo gestisce un portafoglio di oltre 10.000 strutture ricettive e ha accolto più di 500.000 turisti dal 2016. I marchi "SONO Travel Club" e "Destination Italia" servono target differenti: il primo dedicato al lusso, con servizi *tailor-made* e ticket medio elevato, il secondo orientato al mercato mainstream, proponendo le destinazioni italiane più richieste coniugando qualità e competitività. Dal 2023, il Gruppo ha ampliato gli asset strategici con i siti e-commerce Portale Sardegna e Charming, rivolti alla clientela retail alto-spendente e *luxury*, rafforzando così la propria presenza nel B2C. La Capogruppo detiene il 50,6% di Il mio viaggio in Sicilia S.r.l. (*Empeeria*), il 100% di Destination 2 Italia S.r.l., tour operator specializzato nel B2B, e controlla Hubcore.AI S.r.l., software house titolare di HubCore, e Welcomely S.r.l., *property manager* per il segmento extra-alberghiero. Grazie a un ampio portafoglio di marchi e soluzioni software proprietarie, Destination Italia presidia con un modello integrato e scalabile l'intera filiera del turismo esperienziale di fascia alta.

Destination Italia S.p.A. è quotata su Euronext Growth Milan, Ticker: DIT - Codice ISIN: IT0005454027

Per ulteriori approfondimenti, si prega di contattare:

Destination Italia S.p.A.

Massimiliano Cossu – Investor Relations Manager

E-mail: massimiliano.cossu@destinationitalia.com

Tel. +39 06 62 28 79 65

Media Relations Advisor

IR TOP S.r.l.

Domenico Gentile, Antonio Buoizzi

E-mail: ufficiostampa@irtop.com

Tel. +39 02 45 47 38 84