

III CONVENTION
CASERTA, 11 - 13 marzo 2010

Federcongressi

TALENTI CERCANSI

Per una meeting industry che cresce

PROGRAMMA
DEFINITIVO



www.federcongressi.it



TALENTI CERCANSI

Per una meeting industry che cresce

Centro Congressi Crowne Plaza Caserta
Centro Congressi Grand Hotel Vanvitelli

Comitato di Supervisione e Coordinamento

Stefania Agostini Coordinatore Area "Attività Strategiche"
Gabriella Gentile Responsabile di Progetto
Nicola Pala Coordinatore Operativo

Comitato Scientifico

Portavoce: *Mike van der Vijver*
Componenti: *Ugo Canonici, Maria Cristina Dalla Villa, Stefano Ferri, Enrico Jesu*

Comitato Organizzatore

Portavoce: *Alessandra Saioni*
Componenti: *Catia Manduchi, Margherita Ruggiero*

Segreteria Federcongressi

Vania Serrentino
P.le Konrad Adenauer, 8 - 00144 Roma
Tel.: 06.89.71.48.05 Fax: 06.59.22.649
www.federcongressi.it - federcongressi@federcongressi.it

In collaborazione con:



Delegazione Regionale Campania



Media Partner dell'Evento

Sostengono l'attività di Federcongressi:



LA NOSTRA MISSION

Federcongressi

Federcongressi si pone come interlocutore con le istituzioni per lo sviluppo del sistema congressuale, convegnistico e degli eventi aggregativi e dell'incentivazione.

Si impegna per ottenere il riconoscimento delle professioni.

Partecipa attivamente alla divulgazione della cultura congressuale sul territorio, promuove la formazione e le certificazioni professionali.

E' il punto di riferimento per l'elaborazione delle strategie tese allo sviluppo dell'Italia congressuale.

I soci Federcongressi:



Caro amico,

un anno è volato - Genova mi sembra ieri, e non è retorica! - e già siamo sull'orizzonte dell'appuntamento annuale con la Convention di Federcongressi: la terza, forse la più importante di quelle che abbiamo tenuto sin qui.

Perché la più importante? Intanto, perché - come hai già saputo dai "lanci" delle varie agenzie di stampa - potrà vedere la nascita dell'associazione di primo livello, concretizzando un processo di trasformazione difficile ma assai prezioso per le conseguenze che avrà, anche nel breve termine, sulla riconoscibilità e l'autorevolezza della nostra filiera.

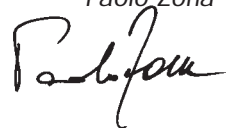
E poi, per il tema che abbiamo scelto: i TALENTI. Più ancora che negli anni passati, vorremmo fare della Convention un forte investimento nel nostro sapere. La ricerca dei talenti - palesi o nascosti, nostri o altrui - sarà il fil rouge di tutto l'evento, sia per ciò che concerne i seminari sia per le sessioni plenarie.

Cercare talenti o scoprire talenti che già operano o che ancora non appartengono alla meeting industry italiana può essere la formula per sbloccare le rigidità del sistema congressuale italiano e raggiungere due obiettivi strategici per il nostro Paese come per la nostra industria: rinnovare il sapere e il saper fare delle imprese e dei professionisti da un lato, internazionalizzare l'offerta dall'altro.

La nostra terza Convention nazionale vuole segnare l'impegno della nuova Federcongressi ad aprire una strada per riconoscere, nutrire e valorizzare i giovani talenti che competeranno nel sistema ormai globalizzato. Proprio con l'avvio della trasformazione di Federcongressi in associazione di primo livello, appare sempre più evidente la necessità di delineare un percorso capace di capitalizzare e moltiplicare i diversi talenti sviluppati dalle singole associazioni in passato. Un impegno ambizioso che Federcongressi intende prendere con i suoi futuri associati e con le istituzioni.

L'appuntamento con la nostra storia.
Piccola forse, ma pur sempre nostra.

Paolo Zona



III CONVENTION



TALENTI CERCANSI

Per una meeting industry che cresce

PROGRAMMA

GIOVEDÌ 11 MARZO 2010
Centro Congressi Crowne Plaza Caserta

Riunione Comitato Esecutivo Federcongressi	09.30 - 11.30
Riunioni dei Consigli Direttivi e/o Assemblee delle Associazioni	11.30 - 13.30
<i>Welcome Buffet e registrazione dei partecipanti</i>	13.30 - 14.30
Assemblea Ordinaria e Straordinaria dei Soci riservata ai Delegati nominati dalle Associazioni	14.30 - 16.00
<i>Coffee Break</i>	16.00 - 16.30

Sala plenaria

ASSEMBLEA APERTA DI FEDERCONGRESSI E APERTURA UFFICIALE DELLA CONVENTION	16.30 - 18.30
---	----------------------

Conduce
Margherita Ruggiero *Motivation M.I.C.E. s.r.l. - Roma*
Responsabile Federcongressi delle attività di
"Communication, Motivation & Marketing by Events"

Intervento di
Paolo Zona *Presidente Federcongressi*

E' stata invitata per un saluto di apertura
Michela Vittoria Brambilla *Ministro del Turismo*

Il patrimonio delle Associazioni nel DNA della nuova Federcongressi

Intervengono i Presidenti delle Associazioni
Carlo Gaeta, Mariella Glorioso, Giovanni Laezza, Alan Pini,
Annamaria Ruffini, Federico Toja

Sala Volta

08.15 - 08.45

FUTURE LEADERS FORUM – Sessione introduttiva

A cura di IMEX e MPI International



Sala Euclide - Righi

08.50 - 10.40

STAGE ALIVE

Non lasciamoci sfuggire i talenti che capitano nelle nostre aziende

La discussione si propone di evidenziare le difficoltà di placement che incontrano i Centri Studi, le Università, gli Istituti di Formazione in genere, e le resistenze da parte delle aziende ad accogliere stagisti facendo su di loro un investimento di tempo.

Dare vita allo stage è l'unico modo per renderlo utile per entrambe le parti.

La testimonianza dello stagista: paure, inibizioni, dubbi ed entusiasmi.

E di chi ce l'ha fatta: gli esami non finiscono mai, ma che soddisfazione!

C'è anche il caso frequente in cui a malincuore si deve lasciar andare un bravo stagista.

OBIETTIVI DEL SEMINARIO

- Capire come valutare le richieste di stage e gli istituti che lo richiedono
- Come strutturare il colloquio motivazionale
- Quali sono i primi passi per iniziare bene l'esperienza di stage da entrambe le parti
- Il tutor aziendale: è davvero uno solo?
- Stagisti: insegniamo il lavoro e doniamoli al prossimo...

Conduce

Marina Sablich

*Responsabile Marketing,
FirenzeFiera Congress & Exhibition Center - Firenze*

Partecipano

Edoardo Baccicalupi

Stagista, Convention Bureau della Riviera di Rimini

Simone Bigongiari

*Responsabile Stage e Job Placement,
Fondazione Campus Studi del Mediterraneo - Lucca*

Maria Cristina Dalla Villa

Senior Partner ENIC s.r.l. - Firenze

Maddalena Govoni

*Ex-stagista, oggi Marketing & Communication
Assistant e Project Leader, Sailing Challenge - Firenze*

Maila Vannucci

*Ex-stagista, da 4 anni Meeting Organizer,
ENIC s.r.l. - Firenze*

Coffee Break

10.40 - 11.00

DALLA CONVENTION AZIENDALE AL CONGRESSO ASSOCIATIVO
Imparare può essere divertente e il divertimento può essere educativo

Perchè gli eventi di comunicazione sono spesso noiosi ed inefficaci? Partendo dalle teorie del semiologo canadese della comunicazione Marshall Mc Luhan che afferma "imparare può essere divertente e il divertimento può essere educativo", si analizzeranno esempi di convention divertenti ed efficaci attraverso la comunicazione e il coinvolgimento dei partecipanti. Casi concreti applicati per aziende serie, che non hanno tempo di divertirsi (soprattutto in momenti come questo in cui c'è poco da ridere) ma che tramite il sorriso, la sdrammatizzazione e il coinvolgimento rendono la comunicazione efficace e memorabile. E' possibile trasferire questa impostazione anche nei congressi associativi facendoli uscire da cliché apparentemente immutabili?

OBIETTIVI DEL SEMINARIO

- Applicare le tecniche per suscitare emozioni nei meeting
- Spiegare ai clienti come le emozioni radicano il sapere e aiutano a raggiungere gli obiettivi
- Utilizzare modalità di coinvolgimento del pubblico ed edutainment per una maggior efficacia del trasferimento del messaggio
- Fare un uso corretto della tecnologia facendola tornare ad essere strumentale al lavoro dell'uomo e non protagonista cui affidare il destino di un evento
- Proporre nuove possibilità di comunicazione nei congressi associativi

Conduce

Salvatore Sagone

Presidente ADC Group s.r.l. - Milano

Partecipano

Andrea Beretta

Partner Newton Management Innovation S.p.A - Milano

Luigi Cammi

Presidente PLS Group - Firenze

Piero Pavanini

Partner Newtonlab s.r.l. - Milano

Lunch

13.00 - 14.30

Sala Copernico - Fermi

08.50 - 10.40

LE RISORSE UMANE COME FATTORE DISTINTIVO PER LA GENERAZIONE DI VALORE - I parte

Metodologie, cultura e strumenti per permettere alle organizzazioni di riconoscere, attrarre, sviluppare e gestire i "talenti"

In uno scenario sempre più complesso e competitivo, caratterizzato da cambiamenti repentini e imprevedibili, le persone e le risorse di cui sono portatrici acquistano una centralità senza precedenti. Per le organizzazioni la possibilità di vincere le sfide della competizione globale passa attraverso la capacità di attrarre, individuare e valorizzare i talenti e le potenzialità dei propri collaboratori.

Nel seminario verranno approfonditi due fattori chiave in grado di incidere in modo molto importante su questa possibilità:

- la metodologia utilizzata per l'individuazione delle potenzialità e per la progettazione del loro sviluppo
- la cultura che si respira ed il ruolo della leadership

Verrà presentata la metodologia del DEVELOPMENT CENTER, uno degli strumenti più interessanti ed efficaci oggi a disposizione delle organizzazioni.

OBIETTIVI DEL SEMINARIO

- Condividere concetti chiave come "competenza", "talento", "potenzialità" e "attitudine"
- Comprendere la metodologia DEVELOPMENT CENTER e gli strumenti che la caratterizzano
- Condividere le fasi principali che ne caratterizzano l'applicazione
- Individuare le principali insidie che possono caratterizzarne la realizzazione
- Comprendere il ruolo cruciale giocato dalla leadership nell'individuazione e nella valorizzazione dei talenti

Conduce

Gabriella Gentile

Meeting Consultants s.r.l. - Bologna

Direttore Scientifico Learning Center Federcongressi

Partecipano

Stefano Minisini

Eupragma s.r.l. - Udine

Fabio Turchini

Presidente Eupragma s.r.l. - Udine

Coffee Break

10.40 - 11.00

11.00 - 13.00

LE RISORSE UMANE COME FATTORE DISTINTIVO PER LA GENERAZIONE DI VALORE - II parte

Lunch

13.00 - 14.30

GIOCARE, COPIARE, SAPER PERDERE: INNOVARE

Percorso esperienziale ed emozionale nei processi creativi ed innovativi

Tutti ricercano continuamente idee innovative. E' così difficile "creare"?

La provocatoria espressione "giocare, copiare, saper perdere" è lo spunto per un percorso di analisi di tutti quei comportamenti, atteggiamenti, predisposizioni personali che sono indispensabili all'ottenimento di un comportamento "innovatore".

Il mercato, i partner, desiderano continuamente e incessantemente prodotti nuovi, ma soprattutto prodotti "diversi", ovvero arricchiti rispetto al loro valore "tecnico" con idee, format nuovi, servizi innovativi e plus comunicativi.

E' quindi vitale, per ogni azienda, porre in essere comportamenti, attitudini, sensibilità personali e standard aziendali che consentano di rispondere in modo pronto e positivo agli input proposti dal nuovo scenario competitivo.

In questo scenario un utilizzo "personalmente innovativo" delle tecnologie e dei nuovi media si propone come prezioso ed irrinunciabile mezzo per cogliere positivamente ed in modo proattivo i mutamenti degli scenari competitivi e della domanda.

OBIETTIVI DEL SEMINARIO

- Porre in risalto atteggiamenti facilitatori e comportamenti inibitori rispetto al processo creativo/innovativo
- Strutturare e "standardizzare" il processo innovativo all'interno delle aziende
- Un *mea culpa* per le parti in gioco: brevi case history
- Evidenziare come l'utilizzo della tecnologia e dei nuovi media rappresenti uno strumento unico ed irrinunciabile per comunicare innovando
- Equità e gratificazione reciproca: un nuovo obiettivo per agenzie e committenti
- Proporre un nuovo approccio alle problematiche di business aziendale: peer, openness, sharing, acting global

Conduce

Gabriella Ghigi

Meeting Consultants s.r.l. - Milano

Partecipa

Luca Morosato

Studio Fabrica - Rimini

SOCIAL MEDIA vs MEETING INDUSTRY

Conoscere e capire i social media e come utilizzarli

Il meeting rappresenta un'importante forma di comunicazione. La sua ovvia caratteristica principale è la presenza fisica dei partecipanti nello stesso luogo. Come dovrebbe porsi la meeting industry davanti al rapido sviluppo dei social media - un'altra forma di comunicazione e un'altra forma per incontrarsi? Che cosa è il Web 2.0 e qual è il suo impatto sui modelli aziendali che caratterizzano la meeting industry da tempo? Come possiamo trasformare una possibile minaccia proveniente dal cyberspace in un'opportunità? Quali sono le figure professionali - attuali o nuove - che ci servono per riuscirci? Quali talenti dovremo portare dentro alle nostre aziende per rispondere al meglio a cambiamenti che coinvolgono tutti i settori dell'economia, ma ogni settore in maniera diversa?

OBIETTIVI DEL SEMINARIO

- Approfondire i nuovi sviluppi del Web 2.0 e dei social media
- Conoscere come sviluppare il rapporto tra Web 2.0 e meeting
- Avere nuove idee relativamente all'impatto del Web 2.0 sulle aziende della meeting industry
- Individuare quali persone servono per approfittare anche nella meeting industry dei cambiamenti legati allo sviluppo del Web 2.0

Conduce

Mike van der Vijver

Managing Partner MindMeeting BV, Olanda e Italia

Partecipano

Ermanno Bonomi

*Dirigente Dipartimento Turismo
Regione Toscana - Firenze*

Nadia Colaiuda

CMM CMP, Presidente Augustea s.r.l. - Fiesole (FI)

Giorgio Morozzi

Presidente Expomeeting s.r.l. - Firenze

Lunch

13.00 - 14.30

Sala Plenaria

14.30 - 16.00

VI RIVELI UNA COSA: SIAMO NEL 2010

Riflessioni ad alta voce per cercare di capire cosa fare, cosa non fare, cosa cercare di fare, cosa proporsi di fare

Una chiacchierata, blandamente multimediale, per riflettere sul fatto che siamo nel 2010. Un anno che viene dopo il 2008 e il 2009. E che anni!

Riflessioni ad alta voce per cercare di capire cosa fare, cosa non fare, cosa cercare di fare, cosa proporsi di fare. Oggi. Per non cadere in depressione domani.

Ascoltando il mio punto di vista (che conta poco) e cosa ne pensano persone che invece contano. Ed anche chiedendo la collaborazione al pubblico presente in sala, perché possa mettere a disposizione dei colleghi le esperienze maturate. Senza prendersi troppo sul serio. Così, un po' per celia e un po' per non morire.

"Quamquam, ridentem dicere verum quid vetat?" (Orazio) (E poi, cosa impedisce di dire cose serie scherzando?)

OBIETTIVO

- Prendere coscienza (forse) delle quattro o cinque cose che è opportuno fare se si vuol continuare ad operare con successo in un mondo che è cambiato

Conduce

Ugo Canonici

Presidente Cleis S.p.A. - Milano

Partecipano

Tutti gli operatori del settore. Tranne coloro che stanno andando benissimo grazie a quello che già stanno facendo e che non sono interessati a sapere cosa il nuovo mercato sta richiedendo.

Coffee break

16.00 - 16.30

Sala Plenaria

16.30 - 18.00

CHI CERCA UN TALENTO, TROVA UN TESORO

La caccia ai nuovi talenti per rigenerare il mercato e la meeting industry: interviste e dibattito fra pubblico e giovani talentuosi

La maggior parte degli operatori della Meeting Industry sono organizzazioni medio piccole. In questo contesto, i processi di miglioramento seguono un percorso diverso, spesso legato alle competenze dei titolari che sono costretti a gestire le risorse a disposizione - soprattutto il tempo - con molta destrezza. Chi ha la responsabilità operativa quotidiana difficilmente investe quanto vorrebbe nella formazione e nella gestione delle risorse umane, tantomeno è in grado di introdurre sistemi organizzati in maniera strutturale.

La sessione offre l'opportunità di confrontarsi con l'esperienza di colleghi che si trovano nella stessa condizione, affrontando una serie di domande importanti per tutti.

Come si riconosce una persona di talento? Qual è la differenza tra talento e competenza? Quali talenti servono soprattutto nella Meeting Industry, più che in altri settori? Come, con quali mezzi, portare dentro un'organizzazione media o piccola questi talenti? Come fare per sviluppare e valorizzare le persone di talento ed i loro talenti?

La sessione raccoglie i contributi dalla platea, fissandoli in tempo reale e facendo leva su "The Wisdom of Crowds".

OBIETTIVI

- Saper riconoscere i comportamenti delle persone di talento
- Definire la differenza tra talento e competenza
- Sviluppare nuove idee per far crescere le persone di talento
- Riconoscere i talenti necessari nella meeting industry

Conduce

Mike van der Vijver

Managing Partner MindMeeting BV, Olanda e Italia

Sala plenaria **BREAKFAST PRESENTATION**

09.30 - 10.15



MPI - Meeting Professionals International presenta:

FUTURE WATCH 2010

Tendenze nella meeting and events industry

Conduce

Antonio Ducceschi

*CMM Director of Sales and
Partnership Development EMEA MPI*



PRESENTAZIONE BTC 2010

Conduce

Gabriella Ghigi

Exhibition Manager BTC

Coffee break

10.15 - 10.30

Sala plenaria **TAVOLA ROTONDA**

10.30 - 13.00

TALENTI CERCANSI

Riconoscerli, valorizzarli, lasciarsi influenzare

Ricerca delle potenzialità e valorizzazione delle qualità di un giovane talento devono, ogni giorno di più, essere criteri fondanti della mission di un'azienda. Su questi temi il panel di ospiti in via di definizione sarà chiamato a confrontarsi in una tavola rotonda che aiuti a delineare gli elementi essenziali del processo sistematico di identificazione, valutazione, valorizzazione e trattenimento dei talenti in azienda.

Conduce

Andrea Pancani

Vice-Direttore TG LA7

Partecipano

Giulio Barbieri

Giulio Barbieri S.p.A.

Margherita Bozzano

Assessore al Turismo della Regione Liguria

Domenico De Masi

*Professore Ordinario di Sociologia del Lavoro,
Università degli Studi "La Sapienza" - Roma*

Claudio Maffei

*Formatore e Direttore delle riviste
"Comunico" e Comuniconline"*

Federico Moccia

Scrittore, sceneggiatore e regista

PROGETTO MENTORE

“ACCENDI UN TALENTO”



Il PROGETTO MENTORE ha l'obiettivo di offrire ai giovani che frequentano o hanno da un anno terminato corsi di laurea, master, corsi di specializzazione finalizzati all'inserimento nel mondo degli eventi, **l'opportunità concreta di entrare in contatto diretto con i protagonisti della Meeting Industry italiana.**

Il Gruppo Triumph ha deciso di sostenere l'iniziativa e assumere il titolo di mentore adottando 30 giovani studenti per i quali sosterrà il costo di iscrizione alla Convention Federcongressi. Durante l'evento, mentore e studenti verranno chiamati sul palco per spiegare e condividere con gli altri presenti le motivazioni di adesione al Progetto.

Gli studenti coinvolti avranno l'opportunità di conoscere il programma formativo “**Future Leaders Forum**” partecipando alla sessione introduttiva prevista venerdì 12 marzo.

Il progetto è realizzato grazie al contributo di



III CONVENTION

ISCRIZIONE

Per formalizzare l'iscrizione è necessario utilizzare la scheda di adesione riportata in allegato, scaricabile anche dal sito www.federcongressi.it, da compilare e inviare alla Segreteria Federcongressi - fax: 06.59.22.649

PROPOSTA A

Include: partecipazione a tutti i lavori congressuali, kit congressuale, coffee break, colazione di lavoro del 12.03, cena di benvenuto, cena di gala, intrattenimenti serali, degustazione prodotti tipici del 13.03, visita guidata dei saloni della Reggia e dei giardini.

Quota di iscrizione € 180,00 + IVA 20%
Quota di iscrizione entro il 25.02.2010 € 150,00 + IVA 20%

PROPOSTA B

Include: kit congressuale, giornata di formazione del 12.03, coffee break e colazione di lavoro.

Quota di iscrizione € 120,00 + IVA 20%
Quota di iscrizione entro il 25.02.2010 € 100,00 + IVA 20%

ACCOMPAGNATORI

Include: cena di benvenuto, cena di gala, intrattenimenti serali, degustazione prodotti tipici del 13.03 e visita guidata dei saloni della Reggia e dei giardini.

Quota di iscrizione € 115,00 + IVA 20%
Quota di iscrizione entro il 25.02.2010 € 100,00 + IVA 20%

INCENTIVI

- Agli Enti e/o Aziende che sostengono le spese di iscrizione per due o più partecipanti verrà riconosciuto lo sconto del 20% sulle quote di partecipazione relative a tutti gli iscritti escluso il primo.
- A tutti i partecipanti della III Convention Nazionale Federcongressi sarà garantita l'iscrizione gratuita al Seminario sulle novità del Sistema ECM in programmazione per la prossima primavera.

PRENOTAZIONI ALBERGHIERE

La prenotazione alberghiera potrà essere effettuata compilando l'apposito modulo allegato, scaricabile anche dal sito www.federcongressi.it, da inviare a Studioesse - fax 081.89.07.169

GRAND HOTEL VANVITELLI
CROWNE PLAZA CASERTA
REGGIA DI CASERTA

La Reggia di Caserta



Grand Hotel Vanvitelli

Crowne Plaza Caserta

COME RAGGIUNGERE CASERTA

IN AEREO:

Dall'aeroporto internazionale di Capodichino a Caserta la distanza è di 22 km di autostrada.

IN TRENO:

Caserta è collegata a Napoli, mediamente, con un treno ogni 20 minuti. Collegamenti alle principali città italiane con treni Eurostar ed Intercity.

IN AUTO:

Autostrada A1 Roma-Napoli e Autostrada A30 Caserta-Salerno, uscite Caserta Nord (Reggia) e Caserta Sud (alberghi e sede congressuale). Dall'autostrada A16 Bari - Napoli, seguire l'intersezione A1/A30, uscite Caserta Nord e Caserta Sud.

PARCHEGGI:

Sono a disposizione dei partecipanti i parcheggi presso gli Hotel Crowne Plaza Caserta e Grand Hotel Vanvitelli.

TRASFERIMENTI:

A tutti gli iscritti sono garantiti i trasferimenti con la sede congressuale e le location degli eventi sociali.

giovedì 11 marzo 2010

Sala Carlo III - Grand Hotel Vanvitelli

20.15

Saluto delle Autorità locali

Introduce

Alfonso Ruffo

Direttore de "Il Denaro"

Ristorante Vanvitelli - Grand Hotel Vanvitelli

20.45

Cena di benvenuto



Grand Hotel Vanvitelli

venerdì 12 marzo 2010

Belvedere Reale di San Leucio

21.00

Cena di Gala

Belvedere Reale di San Leucio



In collaborazione con Città di Caserta

E TU CHE TALENTO HAI?



Vuoi esibirti in una performance indimenticabile? Sai ballare, cantare, suonare, recitare, imitare, raccontare barzellette?

Segnala il tuo talento sulla scheda di iscrizione e verrai contattato per definire i dettagli della tua esibizione all'interno dello spettacolo previsto al termine della cena di gala di venerdì 12 marzo.

VISITA GUIDATA

Al termine dei lavori, i partecipanti verranno accompagnati in minibus, attraverso lo splendido scenario del parco della Reggia, fino alla Cascata di Diana e Atteone dove verrà offerta, presso l'omonimo Ristorante, la degustazione di prodotti tipici bufalini. Di seguito gli ospiti verranno guidati in una indimenticabile visita attraverso le sale della Reggia e gli splendidi giardini inglesi.

