



PCCO
ACADEMY

PROGRAMMA
FORMATIVO
2016-2017

PERCHE' LA PCCO ACADEMY

Caro Collega PCO,

siamo certi che anche tu, come noi, sei convinto che la nostra professione sia una tra le più affascinanti, stimolanti ed appaganti, ancorché assai impegnativa soprattutto ora che il panorama della meeting industry è in continua e rapida evoluzione. Noi PCO siamo chiamati infatti a nuove sfide professionali: ora che i servizi tradizionali organizzativo-logistici sono ormai dati per scontati, dobbiamo essere in grado di comprendere e possibilmente anticipare i mutamenti tecnologici e sociali del nostro mercato e compiere ogni sforzo per rispondere alle accresciute esigenze dei nostri clienti.

La formazione, quella di carattere innovativo e di alta qualità, rappresenta uno dei più efficaci mezzi a disposizione per migliorare la nostra professionalità e acquisire vantaggi competitivi sostanziali. Quale migliore proposta, dunque, di un programma di formazione finalizzato all'acquisizione e/o al miglioramento di capacità e conoscenze che ci consentano di offrire consulenze e servizi al più alto livello qualitativo. Sono questi infatti i fattori che possono cambiare la percezione delle nostre Imprese presso quei clienti che considerano gli eventi un momento strategico della loro mission.

Per supportare questo progetto di crescita Federcongressi&eventi ha promosso ed organizzato per i propri associati PCO il progetto formativo denominato "PCCO Academy" (l'altra C sta a indicare "Consultant") con lo scopo di innalzare lo standard qualitativo dei servizi professionali forniti. Non vogliamo più essere percepiti come meri organizzatori o assemblatori di servizi ma quali partner globali del committente.

Si tratta di un progetto impegnativo sotto tutti i punti di vista, non ultimo quello economico, ma siamo certi che, insieme, saremo in grado di raggiungere questo ambizioso obiettivo.

*Il progetto "PCCO Academy", che è stato presentato durante la recente Convention nazionale di Bologna e le cui caratteristiche trovi qui allegate, prevede un'interessante offerta "di lancio", **con la quota di iscrizione scontata all'intero percorso formativo. L'offerta è valida per iscrizioni effettuate entro il 15 Maggio 2016.***

A breve inoltre prenderà il via un piano di comunicazione efficace e mirato rivolto agli stakeholders del settore con il fine di modificare la percezione degli standard professionali del PCO e di promuoverne il riconoscimento del ruolo di partner professionale qualificato.

Aspettiamo anche te nella PCCO Academy! Affrettati ad iscriverti all'intero percorso formativo entro il 15 Maggio per usufruire della quota scontata!

Il Gruppo di lavoro di FCE:

Mario Buscema - Planning Congressi, Bologna, Francesca Corona - MV Congressi, Parma, Gabriella Gentile - Meeting Consultants, Bologna, Marica Motta - AIM Group International, Milano, Pietro Montanari - MV Congressi, Parma, Cristiano Poggiali - OIC, Firenze, Susanna Priore - Formedica, Lecce, Marisa Sartori - Sistema Congressi, Padova, Rossella Spangaro - The Office, Trieste, Mauro Zaniboni - MZ Congressi, Milano

PROGRAMMA FORMATIVO

Tutte le giornate del percorso formativo si svolgeranno a Bologna presso
Unaway Hotel Bologna Fiera, Piazza Costituzione 1

martedì 12 Luglio 2016

- 09,00 – 13,00 La Meeting Industry del futuro: il clima del mercato, la globalizzazione, i millennials, i mutamenti politico-economici, gli aspetti della sicurezza
Enrico Zuffi, Geneva
- 14,00 – 18,00 L'evoluzione del ruolo del PCO
Patrizia Semprebene Buongiorno, Roma
Paolo Zavalloni, Bologna

mercoledì 13 Luglio 2016

- 09,00 – 13,00 Aspects of Client management
◇ *Michel Neijmann, Amstelveen*
- 14,00 – 18,00 Innovare nella comunicazione dei congressi associativi. Quali opportunità dall'ecosistema digitale: costruire un sito efficace e supportare la diffusione dei contenuti con i social.
Antonio Maresca, Verona

martedì 19 Luglio 2016

- 09,00 – 13,00 Stato dell'arte delle norme e regolamenti italiani (ed europei) che regolano l'attività della meeting industry
Mauro Zaniboni, Milano
- 14,00 – 18,00 La corretta fiscalità
Antonio Iorizzo, Firenze

martedì 13 Dicembre 2016

- 09,00 – 13,00 How can PCO's help to increase the conference profit: increase revenue through pricing and promotion, and reduce costs while still delivering a high quality experience to the delegates!
◇ *Alain Pittet, Basel*
- 14,00 – 18,00 Modelli di sponsorizzazione che si adattano sia alle necessità di compliance che al budget
Annalisa Ponchia, Padova

martedì 24 Gennaio 2017

- 09,00 – 13,00 Che cosa significa “engagement”: come coinvolgere collaboratori e clienti
Michela Merighi, Bologna
- 14,00 – 18,00 How to increase delegate engagement
Luca Favetta, Geneva

martedì 14 Febbraio 2017

- 09,00 – 13,00 Negotiation: an everyday communication tool for making better agreements
♦ *Malene Rix, Copenhagen*
- 14,00 – 18,00 Gestione del conflitto durante la negoziazione: aspetti psicologici,
di comunicazione, problem solving, case studies
Ana Uzqueda, Bologna

mercoledì 15 Febbraio 2017

- 09,00 – 13,00 Il mantra del corporate. Evoluzione e cambiamenti culturali nei servizi:
da operativi-organizzativi a consulenziali
Adriana Mavellia, Milano
- 14,00 – 18,00 Aumentare il valore aggiunto per migliorare la redditività
Moreno Muffatto, Padova

♦ = docenze tenute in lingua inglese

DOCENTI DEL PERCORSO FORMATIVO



Luca Favetta, Global Event Expert - Geneva

With broad experience in Integrated Marketing Communication, Strategic and Operational Events Management Luca Favetta is a recognized leader within Meeting and Travel Industry and related Professional Associations. He is focused on strategic event planning, logistic operations and vendor management and is highly skilled in managing large-scale events, hospitality programs and sponsorships. Luca, recently stepped down from the post of Senior Director Global Events and Programs at Hewlett-Packard International, where his core responsibilities included managing key global demand generation programs to improve efficiency and effectiveness, while supporting Global Events Strategy and Corporate Business Objectives. With 25+ years of Corporate events experience, Luca has previously served as Senior Director Global Events EMEA at SAP SA. He seats on the advisory board of EuBea (European Best Event Award) and has also served as a faculty member at Master in Tourism Management, IULM University Milan, Italy and at ECM (European Cities Marketing) Summer School.



Antonio Iorizzo, OIC, Firenze

www.oic.it

Dal 1981 opera nel campo contabile ed amministrativo e mostra da sempre particolare interesse all'approfondimento della Fiscalità. L'impegno nel suo lavoro, ed in particolare modo lo studio delle materie tecniche di sua competenza, dopo la prima esperienza in un settore commerciale, gli permettono di far parte di una società fiduciaria e di revisione e certificazione di bilanci e ad avanzare velocemente per il ruolo di Direttore Amministrativo della società. Assume poi la Direzione Amministrativa della holding, nella quale ha modo di vivere realtà commerciali e di servizi molto diverse le une dalle altre, per approdare successivamente nel settore della Meeting Industry. La sua lunga permanenza in tale ambito ed il continuo approfondimento delle norme, prassi e giurisprudenza, lo hanno reso un valido interprete delle stesse.



Antonio Maresca, Studio Maresca, Bussolengo (VR)

www.antoniomaresca.it

"Un imprenditore prestato alla consulenza", così si definisce Antonio Maresca. Dal 1985 un lungo percorso attraverso la gestione di idee e progetti digitali. Ha partecipato, come relatore e docente, ai maggiori eventi italiani relativi al turismo on line, inoltre ha collaborato con numerose aziende turistiche ed enti di promozione territoriale. Ideatore di un corso dedicato alla formazione di una figura dedicata alla gestione dei canali digitali in ambito turistico, ha contribuito alla nascita di progetti che hanno coinvolto i principali esperti del marketing turistico e congressuale. Da sempre punto di riferimento della consulenza italiana, Antonio sa leggere le dinamiche del lavoro online in anticipo e con una interpretazione sempre corretta. Un personaggio autorevole in un panorama sempre più difficile e competitivo.



Adriana Mavellia, MSLGROUP, Milano

www.mslgroup.it

Ha ricoperto diversi incarichi in ambito associativo: Presidente di Assorel per due mandati consecutivi, Consigliere di Pubblicità Progresso, Consigliere nella Commissione per la Pubblicità presso il dipartimento per l'informazione e l'editoria della Presidenza del Consiglio dei Ministri. Ha creato il Master in Relazioni Pubbliche presso lo IED Comunicazione di Milano, docente al Master della Business School de Il Sole 24 Ore, ai Master in comunicazione di impresa e a quello di Comunicazione Pubblica dell'Università IULM e a quello di marketing di Ca' Foscari. In Assolombarda è stata Presidente del Gruppo Servizi per la Comunicazione d'Impresa e Consigliere di Presidenza per il Marketing, Sviluppo, Promozione e immagine dell'Associazione lombarda. Attualmente è consigliere della Camera di Commercio di Milano, di Formaper e di Siam, la più prestigiosa associazione lombarda per lo sviluppo delle arti e dei mestieri.

**Michela Merighi, Forma del Tempo, Bologna**www.formadeltempo.com

Psicometrista, consulente e formatrice per lo sviluppo delle organizzazioni, socio fondatore di Forma del Tempo, laureata in Scienze statistiche e assistente alla cattedra di Psicometria della Facoltà di Psicologia di Bologna per gli anni 1993 al 1997. Human Resources Developer per la sede italiana di un gruppo multinazionale nel settore dei servizi negli anni 1996-1999, ha approfondito con percorsi specifici i temi relativi alla gestione delle dinamiche di gruppo, al knowledge management e all'analisi delle dinamiche organizzative in AIF, ISMO, Studio APS, SDA Bocconi ed ARIELE. E' stata membro della giunta esecutiva della Società Italiana di Formazione Psicologica e dal 1994 opera come docente sui temi della comunicazione, orientamento professionale per giovani, gestione risorse umane, sviluppo competenze imprenditoriali, competenze relazionali, teorie e tecniche di gruppo, gestione del cambiamento.

**Moreno Muffatto, UNIPD, Padova**www.morenomuffatto.org

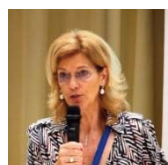
Professore ordinario di Gestione Strategica delle Organizzazioni e di Innovation and Project Management, Coordinatore del team di ricerca "Management e Imprenditorialità" al Dipartimento di Ingegneria Industriale, Università degli Studi di Padova. Team Leader per l'Italia del Global Entrepreneurship Monitor (la più importante ricerca globale sulla nuova imprenditorialità), Fondatore e direttore del Master Universitario in Project Management e Gestione dell'Innovazione, Creatore della School of Entrepreneurship @ Università degli Studi di Padova.

**Michel Neijmann, Reunion International, Amstelveen**www.reunion-int.com

Michel started his professional career in the Meetings Industry with a part-time involvement in the European Society of Cardiology in 1989. Following his graduation from University, he joined Congrex in 1997, where he was involved in the organisation of many international congresses. Changing perspective, Michel decided to focus on a Post-Graduate in Journalism in 2003. Returning to the industry, new appointments took him from Istanbul to Rome, and in 2010 he returned to Istanbul. Michel is Past President of IAPCO and has been an active member of the IAPCO Training Academy since 2006. Now he is owner and manager of Reunion International.

**Alain Pittet, Congrex Switzerland, Basel**www.congrex.ch

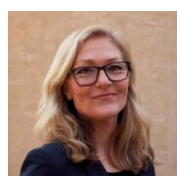
Alain Pittet is working since 23 years in the Conference, Exhibition and Live Marketing Industry. Before joining Congrex Switzerland as Managing Director in August 2009 he worked for 16 years at the MCH Group as Director Trade Fairs and Exhibitions and was in this role responsible for 15 trade fairs in Basel and Zurich. Congrex Switzerland was founded as AKM Congress Services in 1982. In 2007 the Congrex Group acquired the AKM establishments. The Management of Congrex Switzerland together with local investors acquired in 2013 their shares as well as the Congrex Brand through a Management Buy-Out. With 40 staff in Basel Congrex Switzerland delivers PCO, AMC and DMC services to mainly international medical associations with conferences from 100 to 25'000 delegates and association with up to 3000 members. Alain is currently member of the IAPCO Council. He is married with an Italian and has two adult sons. He speaks German, English, French, Italian, likes red wine and is very active on social media.



Annalisa Ponchia, ESOT, Padova

www.esot.org

Annalisa vanta un'esperienza di lunga data nel mondo degli eventi, specializzata nell'organizzazione di congressi internazionali e nei servizi per la gestione delle associazioni, specialmente in campo medico-scientifico. Annalisa ha profonde radici nella 'meeting industry' e una carriera precedente a questo impiego, come imprenditrice a capo della propria società di PCO, specializzata in eventi medici. Nel suo ruolo di CEO, dirige una struttura indipendente che ha fondato lei stessa 9 anni fa per ESOT. Ricopre una posizione nel Consiglio e nell'Esecutivo della Società, dalla quale è regolarmente consultata per lo sviluppo di nuove strategie e pianificazione, per progetti di partnership con l'Industria Farmaceutica e attività di ricerca fondi, marketing e comunicazione. In qualità di Direttore dell'Headquarter della Società, è responsabile, assieme al team interno, dell'organizzazione di tutte le attività educazionali e convegni prodotti da ESOT, nonché dell'attività di gestione dell'associazione stessa. Annalisa ha conseguito le certificazioni professionali di CMM (Certified Meeting Manager) e CMP (Certified Meeting Planner) ed è spesso chiamata nel ruolo di relatore nei convegni internazionali di settore, per la profonda conoscenza dell'ambiente associativo, dei processi gestionali e delle nuove tendenze nel settore dei convegni medici, di cui lei stessa è molto spesso iniziatrice.



Malene Rix, Executive Advisor, Copenhagen

www.malenerix.dk

Executive advisor and trainer in negotiation and process facilitation. Master of Arts, Edinburgh University. For the past fifteen years Malene Rix has worked in the field of negotiation and process facilitation, designing training sessions and advising a wide range of clients in both the private and the public sector in Denmark and internationally. Malene Rix owns her own consultancy business and among her clients are the Danish Ministry of Justice, the EU Commission and the European Parliament, the Nordic Council of Ministers, Novo Nordisk, Nordea, FL Smidth, IMEX, ICCA and several Danish universities. Malene Rix has written the book 'Women Negotiating – in the workplace and at home'



Patrizia Semprebene Buongiorno, AIM Group International, Roma

www.aimgroupinternational.com

Patrizia Semprebene Buongiorno, è Vice Presidente di AIM Group International, società che oggi rappresenta uno dei protagonisti a livello mondiale nel panorama degli Organizzatori di Congressi ed Eventi. Azienda con una forte presenza in Europa a Berlino, Bruxelles, Budapest, Firenze, Lisbona, Madrid, Milano, Monaco, Parigi, Praga, Roma, Sofia, Vienna e negli Stati Uniti con uffici a New York e Philadelphia. Patrizia è da sempre impegnata nella promozione e nello sviluppo della professione del PCO (Organizzatore Professionale di Congressi), per più di dieci anni è stata membro del Consiglio Direttivo IAPCO (International Association for Professional Congress Organisers), dove ha ricoperto la carica di Presidente dal 2008 al 2010. E' anche tesoriere di Incon (Global Partnership in Conference & Events) e membro della Training Academy IAPCO. E' docente al "Master in Tourism Management" dello IULM, ai Seminari IAPCO e speaker in diversi meeting ed incontri di settore. Patrizia è inoltre coinvolta nel volontariato ricoprendo la carica di Segretario Generale della FIMAC, la Fondazione Internazionale medici per l'Africa centrale.



Ana Uzqueda, Associazione Equilibrio & R.C., Bologna

www.ass-equilibrio.it

Avvocato a Bologna e a Buenos Aires, Responsabile scientifico dell'Associazione Equilibrio & R.C. di Bologna), Mediatrice in ambito civile e commerciale accreditata al Ministero di Giustizia dal 2007, Trainer riconosciuta dalla Federazione Svizzera degli Avvocati FSA – SAV per la formazione in mediazione, Docente presso il Seminario "Dalla negoziazione alla mediazione", presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna (Procedura civile), Docente di Tecniche di Gestione dei Conflitti nelle Organizzazioni presso l'Università Pompeu Fabra, Barcellona, Docente nei corsi di mediazione, negoziazione e gestione dei conflitti organizzati da Confindustria Nazionale e Sistemi Formativi Confindustria, Docente presso la Scuola Universitaria della Svizzera Professionale, in materia di negoziazione e mediazione, Docente nei corsi di mediazione e gestione dei conflitti presso numerose CCIAA, Ordini professionali e università italiane, spagnole ed svizzere.



Mauro Zaniboni, MZ Congressi, Milano

www.mzcongressi.com

Nato a Milano nel 1957, ove risiede, dal 1987 è prima Amministratore Unico e poi Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato di MZ Congressi srl (ex Emme-zeta srl): Società Professionale (PCO) di Organizzazione di congressi ed eventi formativi. Inoltre è Amministratore di MZ International Group srl, MZ Associations srl e di MZ Incentive srl (ex CQ Travel srl).

Ottime capacità di organizzazione di eventi e progetti complessi, con buone capacità di sintesi, di coordinamento, e di gestione delle situazioni critiche e di emergenza.

Esperto in aspetti amministrativi, fiscali e normativi nel settore della Meeting Industry.

Dal oltre 10 anni svolge il ruolo di Organizzatore e Docente di vari corsi e seminari, anche per Federcongressi&eventi. Referente della Fiscalità e normativa di settore di Federcongressi&eventi.



Paolo Zavalloni, ERA-EDTA, Bologna

www.era-edta.org

Nasce a Cesenatico (FC) il 25-01-1967. Nel 1986 si diploma all'Istituto per il Turismo "Marco Polo" di Rimini; acquisisce la qualifica di operatore congressuale dopo un corso biennale.

Dal 1989 al 2007 è Capo Progetto di Adria Congrex, con uno specifico focus sui congressi internazionali ed eventi di grandi dimensioni. Le specialità mediche nelle quali ha operato sono Nefrologia, Cardiologia, Neurologia, Pediatria e Anatomia Patologica.

Dal 2008 ad oggi è il Congress & Industry Relation Manager di ERA-EDTA, la Società Europea di Nefrologia, Dialisi e Trapianto del Rene che ha oltre 7.000 soci e che organizza ogni anno un congresso con una partecipazione dai 7.000 ai 10.000 delegati.

Le ultime destinazioni in cui ha organizzato il congresso annuale sono: Stoccolma, Milano (World Congress), Monaco di Baviera, Parigi, Praga, Istanbul, Amsterdam e Londra; gli eventi prossimi (2016-2018) sono previsti a Vienna, Madrid e Copenhagen.



Enrico Zuffi, EZ Associates, Geneva

www.ezassociates.ch

Enrico Zuffi is the Director of EZ Associates (International Conference Market Research and Consulting, based in Geneva, Switzerland)

Enrico Zuffi has been in the Tourism Industry for about 30 years. For nine years he has been working for the Switzerland Tourism promotion in Paris, Buenos Aires and New-York. From 1985 to 1989 he was Marketing Director of Carlson Wagon-Lits Switzerland. Since 1990 he is in the Conference Industry, where he has been in charge of the Palais de Beaulieu in Lausanne and since 1993 he is external consultant for the Geneva Tourism and Convention Bureau.

He represents the Geneva Convention Bureau as Association Conference Marketing Manager. Enrico Zuffi has more than 20 years experience in presenting bids for major congresses for the city of Geneva and Lausanne. Enrico Zuffi is a regular speaker at events by the meeting industry like ICCA, DMAI, EFCT, IAPCO and other organisations. Enrico is married and has one daughter. He speaks five languages (German, English, French, Italian and Spanish)

QUOTE DI ISCRIZIONE

Il percorso formativo (del primo anno) è rivolto alle Imprese (non alle persone fisiche) Socie della categoria **“Organizzazione di Congressi, Eventi e Provider ECM”** di Federcongressi&eventi e prevede una quota di partecipazione secondo lo specchietto qui sotto riportato.

tutti gli importi sono IVA esclusa

PCCO ACADEMY°

Iscrizione all'intero percorso (7 giornate)°°	€ 1.200,00
<i>Offerta speciale per iscrizione scontata all'intero percorso (7 giornate) valida fino al 15 Maggio 2016°°°</i>	€ 1.000,00
Iscrizione di una persona aggiuntiva (della stessa Impresa) ad una singola giornata°°°°	€ 75,00

PER CHI NON ADERISCE ALLA PCCO ACADEMY°°°°°

Iscrizione ad una singola giornata	€ 250,00
Iscrizione di una persona aggiuntiva ad una singola giornata	€ 100,00

° L'iscrizione all'intero percorso formativo PCCO Academy è soggetta alla verifica preliminare del possesso dei "Requisiti obbligatori" riportati nell'allegato 1.

L'attestazione di appartenenza alla PCCO Academy e l'uso del relativo logo sarà fornita da FCE solo a quelle Imprese che avranno frequentato l'intero percorso formativo del primo anno e sarà confermata, negli anni successivi, a quelle Imprese che avranno frequentato due ulteriori giornate nel secondo e due nel terzo anno

°° Sarà consentito che alle varie giornate del percorso partecipino persone diverse della stessa Impresa, a seconda dei precisi interessi

°°° L'offerta speciale è valida per iscrizioni effettuate entro il 15 Maggio 2016 con il versamento del 50% della quota di iscrizione

°°°° Sarà possibile iscrivere una o più persone aggiuntive della stessa Impresa ad una o più giornate

°°°°° Chi non fosse interessato alla frequenza all'intero percorso e, di conseguenza, all'ingresso nella PCCO Academy potrà comunque iscriversi ad una o più giornate ed anche iscrivere persone aggiuntive della stessa Impresa.

La quota di iscrizione all'intero percorso e l'offerta speciale prevedono un pagamento rateizzato: 50% entro il 15 Maggio 2016 e 50% entro il 30 Settembre 2016 (vedi scheda di iscrizione).

In collaborazione con:



Si ringrazia:



Federcongressi&eventi
Piazzale Konrad Adenauer 8 - 00144 Roma
Tel. ++39 06 89714805 - fax ++39 06 5922649
www.federcongressi.it