



**PCCO**  
ACADEMY

SPONSOR  
PROSPECTUS

## Obiettivi formativi

La PCCO Academy ed il relativo percorso formativo sono nati con lo scopo di migliorare capacità, conoscenze e professionalità del PCO e di metterlo quindi in grado di innalzare lo standard qualitativo dei servizi forniti.

Oggi infatti nel panorama della Meeting Industry i mutamenti sociali e tecnologici impongono al PCO un cambio di rotta: non più o non solo un organizzatore o assemblatore di servizi ma un consulente o partner globale, in grado di comprendere e rispondere alle accresciute esigenze del committente. Per questo motivo Federcongressi&eventi ha promosso e organizzato il progetto PCCO Academy (l'altra "C" sta per Consultant) costituito dal percorso formativo riportato più avanti. Obiettivo finale è di fornire ai PCO gli strumenti per crescere e competere al meglio in campo nazionale ed internazionale.

## Destinatari

Destinatari del percorso formativo sono i titolari di imprese PCO, i General Manager, i Collaboratori Senior.

## Struttura del percorso formativo

Sette giornate nel primo anno, cadauna con due docenti a trattare due diverse tematiche. Due giornate nel secondo e due nel terzo anno per il mantenimento dell'attestazione di appartenenza alla PCCO Academy.

# OPPORTUNITA' DI SPONSORIZZAZIONE

## SCHEDA DI ADESIONE SPONSOR DELLA PCCO ACADEMY

*da restituire compilato e firmato a [ilariapedroni@federcongressi.it](mailto:ilariapedroni@federcongressi.it)*

Ragione Sociale \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ PR \_\_\_\_\_

P.IVA \_\_\_\_\_ C.F. \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Referente \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_

Categoria di appartenenza \_\_\_\_\_

Informativa ex. Art. 13 in materia di protezione dei dati personali (decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196 recante testo unico delle norme in materia di tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali). Le informazioni e i dati da lei forniti per l'iscrizione al presente evento, saranno oggetto di trattamento nel rispetto delle disposizioni sopra menzionate e degli obblighi di riservatezza che ispirano l'attività di federcongressi&eventi. Il trattamento dei dati sarà effettuato per dare corso alla sua iscrizione e per inviarle ulteriore materiale informativo inerente l'organizzazione di attività da parte della nostra associazione.

- presto il consenso al trattamento dei miei dati personali per i fini specificati nell'informativa.
- non presto il consenso al trattamento dei miei dati personali se non per l'iscrizione al presente evento.

Data \_\_\_\_\_

Timbro e Firma \_\_\_\_\_

**PROPONE LA PROPRIA ADESIONE IN QUALITA' DI SPONSOR DELLA PCCO ACADEMY  
SECONDO LE FORME DI SPONSORIZZAZIONE RIPORTATE NELLE PAGINE SEGUENTI**

# OPPORTUNITA' DI SPONSORIZZAZIONE

## Intero percorso formativo

BENEFIT	IMPORTO	
<p><b>Main Sponsor del percorso PCCO Academy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>inserimento del logo e link alla home page dello Sponsor sulla pagina di PCCO Academy presente per il triennio sul sito associativo</li> <li>inserimento del logo nella comunicazione ai Soci PCO di Federcongressi&amp;eventi per il triennio</li> <li>inserimento del logo su slide di apertura e chiusura di ogni giornata</li> </ul>	€ 4.000,00	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Inserimento del logo sulle slide di apertura e chiusura (se non presente un Main Sponsor)</li> </ul>	€ 1.500,00	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fornitura 250 laccetti portabadge</li> </ul>	€ 1.000,00	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fornitura 250 borse/shopper/cartelline con blocchi e penne</li> </ul>	€ 1.500,00	<input type="checkbox"/>

Tutte le quotazioni sopra riportate si intendono IVA 22% esclusa e prevedono la fornitura da parte dello Sponsor dei materiali indicati nella specifica forma di adesione.

Altre forme di sponsorizzazione sono possibili previo contatto con la Segreteria Organizzativa Federcongressi&eventi.

La presente proposta sarà ratificata da Federcongressi&eventi con l'invio del contratto.

# OPPORTUNITA' DI SPONSORIZZAZIONE

## SINGOLA GIORNATA

(proposta inerente alle forme di adesione ancora disponibili dopo le richieste ricevute per l'intero percorso)

BENEFIT	IMPORTO	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Inserimento del logo sulle slide di apertura e chiusura nella giornata di _____</li> </ul>	€ 400,00	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Inserimento di un gadget o una brochure promozionale nella cartella dei partecipanti nella giornata di _____</li> </ul>	€ 400,00	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fornitura di 40 laccetti porta badge, 40 borse/shopper/cartelline con blocchi e penne nella giornata di _____</li> </ul>	€ 350,00	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fornitura sussidi didattici nella giornata di _____ (televoter/palmari)</li> </ul>	€ 350,00	<input type="checkbox"/>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Desk espositivo nelle aree comuni nella giornata di _____</li> </ul>	€ 350,00	<input type="checkbox"/>

*Tutte le quotazioni sopra riportate si intendono IVA 22% esclusa e prevedono la fornitura da parte dello Sponsor dei materiali indicati nella specifica forma di adesione.*

*Altre forme di sponsorizzazione sono possibili previo contatto con la Segreteria Organizzativa Federcongressi&eventi.*

*La presente proposta sarà ratificata da Federcongressi&eventi con l'invio del contratto.*

# 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



## **Antonio Iorizzo, OIC, Firenze**

[www.oic.it](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://www.reunion-int.com)

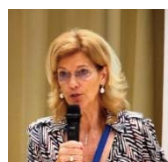
Michel started his professional career in the Meetings Industry with a part-time involvement in the European Society of Cardiology in 1989. Following his graduation from University, he joined Congrex in 1997, where he was involved in the organisation of many international congresses. Changing perspective, 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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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)

In collaborazione con:



Si ringrazia:



Federcongressi&eventi  
Piazzale Konrad Adenauer 8 - 00144 Roma  
Tel. ++39 06 89714805 - fax ++39 06 5922649  
[www.federcongressi.it](http://www.federcongressi.it)