



FEDERCONGRESSI
& EVENTI



MICE DESTINATION ACADEMY

Focus on
**MARKETING
DELLA DESTINAZIONE
PER MEETING,
CONGRESSI ED EVENTI**

FIRENZE

NOVEMBRE 2019
MARZO 2020


Con il patrocinio di





MICE
DESTINATION
ACADEMY

Organizzato dal Learning Center di Federcongressi&eventi



Un mercato esigente e competitivo richiede interlocutori preparati, professionali ed efficienti e la formazione è la prima, indispensabile, risposta. In questo contesto si inserisce il progetto **MICE Destination Academy** organizzato da Federcongressi&eventi, un percorso di formazione e di aggiornamento rivolto a chi già opera nella MICE Industry e ai giovani che vogliono entrare nel settore e sono interessati ad accrescere competenze e professionalità attraverso il confronto con chi, ogni giorno, lavora a contatto con le esigenze di un mercato in continua evoluzione. In questa prima edizione l'interesse è focalizzato sul **Marketing della destinazione per meeting, congressi ed eventi** per lo sviluppo professionale della figura del **Destination Manager**.



OBIETTIVI

Fornire gli strumenti e le competenze specifiche per operare con successo nella gestione, nello sviluppo e nella promo-commercializzazione di una destinazione sul mercato MICE:



introdurre ad una conoscenza complessiva del settore nelle sue specificità, opportunità, scenari e prospettive future

focalizzare l'attenzione sugli attori che operano a favore della destinazione e su come possono svolgere al meglio la loro funzione

identificare i mercati, i target di clientela e le loro esigenze

fornire un approfondimento sulle azioni di marketing e sulle modalità di comunicazione oggi più efficaci

favorire lo scambio di esperienze tra i protagonisti del settore.

DESTINATARI

Tutti coloro che già lavorano o desiderano lavorare all'interno di convention bureau, DMO, consorzi ed enti di promozione, centri congressi e alberghi congressuali, e vogliono approfondire la propria conoscenza in questo ambito:



DESTINATION MANAGER

GIOVANI PROFESSIONISTI

SALES MANAGER

NEOLAUREATI E LAUREANDI

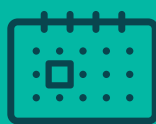


FORMAT

Il corso è a numero chiuso (25 partecipanti) e si sviluppa nell'arco di tre appuntamenti, organizzati in forma residenziale (domenica-martedì) per assicurare la massima focalizzazione sul raggiungimento degli obiettivi e lo scambio di esperienze tra partecipanti e docenti



25
PARTECIPANTI



3
APPUNTAMENTI



CORSO
RESIDENZIALE

DOMENICA

17.00-19.00

Sessione introduttiva:
benvenuto, introduzione e ice-breaking

20.00

Cena di benvenuto e networking

LUNEDÌ

09.00-13.00

Sessioni formative

13.00-14.30

Lunch e networking

14.30-18.30

Sessioni formative

20.00

Cena e networking

MARTEDÌ

09.00-12.00

Sessioni formative

12.00-13.00

Sessione conclusiva:
debriefing e chiusura del corso



PRIMO APPUNTAMENTO

24-26
NOVEMBRE 2019**AC Hotel Firenze**Via Luciano Bausi, 5
FIRENZE

IL SETTORE

MICE Industry

Caratteristiche e stato dell'arte
Cambiamenti e tendenze a livello nazionale ed internazionale

La clientela

Diverse tipologie, caratteristiche, esigenze e cambiamenti
I processi decisionali della clientela associativa e corporate
Nuove normative e vincoli da parte delle imprese del settore farmaceutico e dispositivi medici
I professionisti dell'organizzazione

Gli eventi

Diverse tipologie, caratteristiche ed esigenze

Requisiti per il successo

Esigenze della clientela e caratteristiche di una destinazione competitiva sul mercato
La costruzione e lo sviluppo della marca di una destinazione congressuale
Gli attori che operano a favore della destinazione
Su quali leve occorre lavorare



RELATORI

M. Gabriella Gentile – Meeting Consultants
Gabriella Ghigi – Meeting Consultants

Altre testimonianze e case history da operatori del settore



MICE DESTINATION ACADEMY



AC Hotel Firenze

Via Luciano Bausi, 5
FIRENZE

SECONDO APPUNTAMENTO
26-28
GENNAIO 2020

LA GOVERNANCE

Convention bureau e altre realtà di promozione (DMO, consorzi, etc.)

Definizione, ruolo e attività

Coordinamento degli stakeholder e del sistema d'offerta territoriale

Coinvolgimento e sviluppo dei rapporti con le istituzioni locali

Iniziative speciali

Costruzione e sviluppo di un Programma Ambasciatori

Contributi economici e altri benefit a favore della clientela

Benefit a favore dei partecipanti

La forza del team

Fattori di efficacia e di funzionamento

Coinvolgimento degli stakeholder, costruzione del senso di appartenenza e del gioco di squadra

Candidature internazionali

Processo di candidatura, rapporti, ruoli e sinergie

Costruzione del Bid Book

Coinvolgimento e ruolo del PCO

Strategie per una buona candidatura: perché si perde e perché si vince



RELATORI

Carlotta Ferrari – Destination Florence Convention & Visitors Bureau

Alain Pittet – EGA Worldwide congresses&events

Tobia Salvadori – Convention Bureau Italia

Altre testimonianze e case history da operatori del settore



TERZO APPUNTAMENTO

15-17
MARZO 2020**AC Hotel Firenze**Via Luciano Bausi, 5
FIRENZE

IL MARKETING

Costruzione del piano di marketing

Quali elementi considerare: attività, strumenti e canali
Come identificare la clientela e attirarla
Costruzione del database: quali criteri e come implementarlo

Comunicazione di marketing

Contenuti da considerare
Strumenti di comunicazione tradizionali e nuove opportunità dall'ecosistema digitale:
comunicazione offline e online
Utilizzo dei canali social

Gestione delle attività di contatto diretto

Partecipazione a fiere e workshop
Organizzazione di visite commerciali
Organizzazione di educational e site inspection
Come preparare e gestire queste attività e cosa non dimenticare

Costruzione della relazione con il cliente

Saper vendere la propria destinazione e gestire le relazioni
Stili di comportamento
Le strategie di relazione più efficaci
Come costruire un rapporto basato sulla fiducia e sulla fidelizzazione



RELATORI

Gemma Biagiotti – *Convention Bureau Italia***M. Gabriella Gentile** – *Meeting Consultants***Gabriella Ghigi** – *Meeting Consultants***Tobia Salvadori** – *Convention Bureau Italia*

Altre testimonianze e case history da operatori del settore



QUOTE DI PARTECIPAZIONE

SOCI FEDERCONGRESSI&EVENTI

	EARLY	STANDARD
I INCONTRO – 24-26 novembre 2019	prima del 25/10/19 € 390,00	dopo il 25/10/19 € 490,00
II INCONTRO – 26-28 gennaio 2020	prima del 20/12/19 € 390,00	dopo il 20/12/19 € 490,00
III INCONTRO – 15-17 marzo 2020	prima del 14/02/20 € 390,00	dopo il 14/02/20 € 490,00
INTERO PERCORSO FORMATIVO (sconto 15%)	prima del 25/10/19 € 990,00	dopo il 25/10/19 € 1.250,00

NON SOCI

	EARLY	STANDARD
I INCONTRO – 24-26 novembre 2019	prima del 25/10/19 € 590,00	dopo il 25/10/19 € 690,00
II INCONTRO – 26-28 gennaio 2020	prima del 20/12/19 € 590,00	dopo il 20/12/19 € 690,00
III INCONTRO – 15-17 marzo 2020	prima del 14/02/20 € 590,00	dopo il 14/02/20 € 690,00
INTERO PERCORSO FORMATIVO (sconto 15%)	prima del 25/10/19 € 1500,00	dopo il 25/10/19 € 1.750,00

Le quote sono da considerarsi IVA esclusa (22%)

La quota include:

La partecipazione alle sessioni formative e di esercitazione come da programma, i pasti (3 coffee break, 1 lunch e 2 cene), materiale didattico e attestato di partecipazione.

Su richiesta, ai partecipanti verrà inoltre fornita l'opportunità di entrare in contatto con un'azienda del settore associata Federcongressi&eventi (Convention Bureau, Centro Congressi, PCO o altre aziende di fornitura di servizi) per l'organizzazione di una giornata di esperienza presso la struttura di interesse secondo un calendario e modalità da definire.



MODALITÀ DI ISCRIZIONE

L'iscrizione potrà essere effettuata restituendo la scheda allegata compilata e firmata unitamente alla distinta di bonifico

SISTEMAZIONE ALBERGHIERA

È stato definito un allotment a tariffa agevolata per un numero limitato di camere presso l'AC Hotel Firenze. Le prenotazioni andranno effettuate tramite Federcongressi&eventi.

	24-26 NOV 2019	26-28 GEN 2020	15-17 MAR 2020
Pernottamento in camera DUS	€ 104,00	€ 134,00	€ 109,00
Pernottamento in camera DBL	€ 119,00	€ 149,00	€ 124,00

Le tariffe si intendono a notte, IVA compresa, inclusive di prima colazione a buffet. Non includono la tassa di soggiorno pari a € 4,80 per persona.

N.B. In considerazione del numero limitato di camere a tariffa agevolata si consiglia di effettuare le prenotazioni per tempo. In caso di cancellazioni, l'hotel addebiterà l'intero importo del pernottamento sulla carta di credito fornita a garanzia.

È disponibile un parcheggio interno al costo di €18,00 per auto per giorno.

CONTATTI E INFORMAZIONI

Ilaria Pedroni

Federcongressi&eventi

Tel. 06 89 71 48 05

ilariapedroni@federcongressi.it



LEARNING
CENTER

WWW.FEDERCONGRESSI.IT