



7° INCONTRO DI FORMAZIONE
Bologna, 11 luglio 2019

GRAND HOTEL MAJESTIC
Via Indipendenza 8

SPONSORIZZAZIONI PER CONGRESSI ED EVENTI: STATO DELL'ARTE E COSA CAMBIA

La ricerca di sponsorizzazioni è sempre più importante per il successo di un evento. Se da un lato, l'opportunità di visibilità è uno degli elementi chiave per le aziende sponsor, è altresì vero che le modalità e gli approcci sono cambiati. Ci confronteremo su questo tema con rappresentanti di associazioni medico-scientifiche nazionali ed internazionali e del mondo aziendale.

PROGRAMMA

Introducono e conducono:

Gabriella Gentile - Meeting Consultants

Mauro Zaniboni - MZ Congressi

ore 09.30 **Le attività di promozione e vendita di sponsorizzazioni nei congressi e negli eventi: ruolo del PCCO**

- L'importanza di sviluppare campagne di sponsorizzazione efficaci
- MICE e Sponsor: stato dell'arte
- Leggi, Norme sul Conflitto di interessi, Codici etici, Regolamenti aziendali: breve panoramica

Mauro Zaniboni - MZ Congressi

Associazioni medico-scientifiche vs Sponsor dell'area farmaceutica e non

- Cosa si trovano a fronteggiare oggi le associazioni dal punto di vista della ricerca e dell'acquisizione di sponsorizzazioni, come si muovono, cosa è cambiato, quale proposta può diventare vincente
- Il ruolo del PCO: strategie, convenzioni e accordi particolari di collaborazione, metodi e tecniche di promozione verso gli sponsor
- Case history, esperienze a confronto e discussione

Anna Bravi - Responsabile fundraising, Associazione Alzheimer Milano

Annalisa Ponchia Baccara - Director of Innovation & Customer Experience, AIM Group International

Paolo Zavalloni - Congress & Industry Relations Manager, ERA-EDTA Group

ore 13.00 Lunch

ore 14.00 **Sponsorizzazioni e Aziende del settore farmaceutico e non**

- Quali sono i nuovi approcci di marketing in ambito aziendale e quali sono i criteri nella scelta di sponsorizzazione
- Quali sono le tipologie di eventi preferite e quali le tipologie di sponsorizzazione
- Regolamenti interni e altri vincoli
- Come il PCO può costruire una strategia commerciale efficace
- Esperienze a confronto e discussione

Luca Corsi - Sponsorship & Events Manager, Divisione Folletto di Vorwerk Italia

Stefano Galeotti - Direttore Marketing Corporate, Alfa Sigma Spa

ore 17.00 **Highlights e conclusioni**

Marica Motta - AIM Group International

ore 17.30 Termine lavori

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Quota partecipante aggiuntivo di impresa iscritta all'intero percorso	€ 75,00 + IVA (€ 91,50)
Quota I partecipante Impresa Socia non iscritta al percorso	€ 250,00 + IVA (€ 305,00)
Quota partecipante aggiuntivo Impresa Socia non iscritta al percorso	€ 100,00 + IVA (€ 122,00)
Quota I partecipante incontro valido come Refresh	€ 150,00 + IVA (€ 183,00)
Quota partecipante aggiuntivo incontro valido come Refresh	€ 75,00 + IVA (€ 91,50)

L'iscrizione include: materiale didattico, coffee-break, lunch e attestato di partecipazione.

ISCRIVITI

Per informazioni: Ilaria Pedroni- Segreteria Federcongressi&eventi
Tel. 06.89.71.48.05 • ilariapedroni@federcongressi.it • www.federcongressi.it