

Professione Sogni

www.professionesogni.it

Il corso Meeting & Congress Management rappresenta l'obiettivo formativo di valore per tutti coloro che hanno la necessità e il desiderio di conoscere il segmento turistico MICE con le sue caratteristiche tecniche e di mercato e di imparare le metodologie che presiedono all'organizzazione e gestione di ogni evento congressuale ed incentive.

Prezzo € 115

La durata del corso è fissata in 50 gg, entro cui bisogna sostenere l'esame finale (online).

E' comunque possibile ripetere l'esame, se l'esito è negativo.

Superando l'esame, si riceve direttamente a casa il diploma in Meeting & Congress Management.

Corso Meeting & Congress Management

Il corso si propone diversi obiettivi, che si possono sintetizzare come segue:

- conoscere l'industria MICE, i suoi attori e la situazione italiana di mercato;
- saper realizzare da zero un evento MICE, dalla progettazione alla chiusura;
- conoscere la legislazione specialistica degli eventi MICE tradizionali e quelli medico-scientifici, oltre alla gestione fiscale degli stessi;
- saper scegliere la migliore destinazione turistica e congressuale per ogni tipo di evento;
- conoscere le varie fasi di cui si compone la progettazione di un evento MICE, conoscere i diversi tipi di gestione e di finanziamento, sapere gestire gli sponsor, l'ufficio stampa, sapere utilizzare le corrette metodologie gestionali project-oriented;
- conoscere e saper individuare i vari tipi di costi e sapere calcolare il migliore pricing per l'evento attraverso il full costing e direct costing;
- conoscere in cosa si differenzia l'evento incentive dagli altri eventi MICE e come organizzarlo correttamente secondo le esigenze del cliente;
- avere le conoscenze per organizzare, in parallelo con un evento MICE, un evento espositivo;
- conoscere le caratteristiche del marketing MICE e le strategie promozionali da utilizzare.

Caratteristiche che rendono unico questo corso:

- un manuale pdf + più di 5 ore di audio guida mp3 per te, per sempre, realizzati per essere il migliore strumento didattico e far assimilare la materia con facilità e precisione;
- più di 240 tra esercizi di simulazione e domande interattive online per avere la certezza di capire e assimilare ogni singolo aspetto della materia;
- sono inclusi anche il codice farmaindustria 2012, il sistema ECM 2009, il contratto di viaggio

Corso Meeting & Congress Management Programma del corso

La storia dell'industria MICE, dalle origini ad oggi, situazione italiana e trend.

Composizione del settore MICE: attori e statistiche in Italia. Il ruolo del settore pubblico per lo sviluppo del settore.

Le DMO, Convention Bureau: chi sono, come lavorano e come influenzano lo sviluppo del settore MICE.

Il PCO e il MP: chi sono e come agiscono nell'ambito dell'organizzazione congressuale.

La legge attuale del turismo congressuale: parallelismi e differenze rispetto all'industria del turismo in senso lato. Le fiere ed esposizioni: cosa dice la legge per inserirle in eventi MICE.

Qualificare l'evento MICE. Congressi, convegni, convention, meeting, seminario, workshop, tavola rotonda, ecc.: caratteri peculiari e similitudini per diverse forme di aggregazione MICE.

La destinazione turistica e destinazione congressuale: caratteristiche e modalità di selezione per l'evento MICE.

L'evento congressuale: ciclo di vita dall'ideazione e Progettazione, dalle forme di gestione tra promotore e organizzatore, fino alla chiusura delle pratiche burocratiche. Metodologie project-oriented di gestione delle fasi di lavoro: diagramma di Gantt, CPA analysis.

Analisi e configurazione dei costi: costo primo, comune, specifico, variabile e fisso; calcolo del pricing, full costing, direct costing. Cosa è il markup.

Lo sponsor nell'evento MICE: ricerca, selezione e gestione.

L'evento incentive: cosa è, caratteristiche specifiche, normativa fiscale, piano di sviluppo per un programma incentive efficace.

Le attività generali dell'agenzia PCO: diritti e Responsabilità verso i clienti e verso i fornitori dei servizi turistici. Analisi dei principali contratti turistici di fornitura: dagli allotment al vuoto per pieno. Cosa dice la L. 206/2005: legislazione sulla tutela del consumatore. Il contratto di viaggio. Altri servizi e strumenti turistici: transfer e voucher.

Il marketing applicato agli eventi MICE. Il mercato congressuale: trend e statistiche.

Il marketing mix dell'evento MICE e le leve di marketing allargate.

Il marketing applicato: caratteri specifici per specifici tipologie di evento.

Il club di prodotto, il sistema di qualità.

