

PROGRAMMA SEMINARI BTC 2010

I percorsi formativi:

PICCOLE IMPRESE CRESCONO

Crescere e prosperare al tempo della globalizzazione. I seminari di questo programma si articolano in case history e presentazioni su strumenti (anche finanziari) e strategie adottati dalla meeting industry e da altri settori per sviluppare le piccole/medie imprese. Esempi originali e suggerimenti per far crescere e prosperare la propria azienda in un'epoca di grandi cambiamenti.

OLTRE LE FRONTIERE E LE GENERAZIONI

Come sviluppare il business internazionale e progettare eventi a misura di Generazione Y. Il percorso fornisce un'analisi del mercato internazionale degli eventi e consigli utili su come acquisire business dall'estero, approfondisce le caratteristiche di alcuni mercati nazionali europei (compreso quello italiano, con la presentazione dei dati dell'Osservatorio Congressuale Italiano), presenta le esigenze e il modus operandi della più giovane generazione sul mercato del lavoro e i social media quali strumenti per allungare la vita dell'evento e per coinvolgere un pubblico sempre più interattivo.

L'APPROCCIO STRATEGICO

Tavole rotonde che affrontano gli aspetti più strategici della meeting & event industry. Il ruolo dell'evento nel marketing mix, quello della comunicazione nella gestione dei viaggi d'affari e le competenze necessarie alle imprese turistiche per essere competitive sul mercato congressuale. Parlano aziende, professionisti e ricercatori.

L'ABC DELL'ORGANIZZATORE

Le tecniche di organizzazione di congressi e convegni. Un programma di seminari dedicati a chi promuove e organizza eventi ma proviene dal mondo della comunicazione e del marketing e necessita quindi di una formazione di base sul meeting management e la gestione della logistica.

LA COMUNICAZIONE ESPERIENZIALE

Sessioni pratiche sugli strumenti di comunicazione sensoriale. Il percorso è costituito da seminari di approfondimento pratico sugli strumenti di comunicazione esperienziale e sensoriale (colori, luci, scenografia, teatro e umorismo) e su come utilizzarli efficacemente negli eventi. Un relatore/facilitatore e i partecipanti attorno a tavoli rotondi.

3D: NUOVI STRUMENTI E NUOVI LINGUAGGI PER L'EVENTO

Una serie di workshop/proiezioni organizzati da AllEvents Group che illustrano la tecnologia, le potenzialità e l'utilizzo del 3D come strumento di espressione, comunicazione e interazione con il pubblico durante l'evento.

GIOVEDÌ 1 LUGLIO

Ore: 10.00 - 11.00
Sala: Diotallevi 1

COME ACQUISIRE BUSINESS INTERNAZIONALE

Percorso formativo: Oltre le frontiere e le generazioni

Relatore: Paul Kennedy *executive chairman MEETINGS:review*

Organizzato da: Ufficio stampa BTC
ENG/ITA

Dopo molti anni in cui il mercato è stato determinato dall'offerta, oggi l'impulso è verso un mercato dettato dalla domanda. Questa sessione esaminerà i principali criteri per acquisire business internazionale, i fattori che influenzano i buyer nella scelta delle destinazioni e delle sedi per eventi e come questi elementi possono essere utilizzati dall'offerta per elaborare i propri piani di marketing e per sviluppare il portafoglio clienti.

Ore: 10.00 - 11.00
Sala: Ravezzi 2

EVENTI SOSTENIBILI: ISTRUZIONI PER L'USO

Percorso formativo: L'ABC dell'organizzatore

Relatore: Elena Vender Caldarelli *CEO Kontiki Incentives*

Organizzato da: Learning Center Federcongressi
ITA/ENG

Gli eventi sostenibili sono un'opportunità di business per le aziende per condividere la corporate social responsibility, coinvolgere gli stakeholder e perseguire nuove politiche di comunicazione. Questo seminario fornisce ai partecipanti una panoramica del concetto di evento sostenibile, un quadro dei principi della sostenibilità in grado di stimolare innovazione e iniziativa verso uno sviluppo del mercato congressuale sostenibile. Difficoltà e successi di un nuovo approccio agli eventi.

Ore: 10.00 - 11.00
Sala: Diotallevi 2

COMUNICARE CON IL TEATRO

Percorso formativo: La comunicazione esperienziale

Relatore: Paolo Vergnani *presidente Teatro d'Impresa*

Organizzato da: Cabrini Associati
ITA

Il teatro è una delle forme di comunicazione più antiche ma è ancora attualissima. Vent'anni fa ha iniziato a diffondersi il teatrodimpresa, ovvero l'uso delle tecniche teatrali per veicolare messaggi aziendali. Oggi è così diffuso da essere utilizzato in moltissime occasioni, dalla formazione alla presentazione di prodotti. Il seminario, attraverso casi e dimostrazioni live, farà provare con mano il grande potere seduttivo di questo strumento.

Ore: 10.00 - 11.00
Sala: Neri 1

3Dna: IL LINGUAGGIO DELLA MERAVIGLIA

Percorso formativo: 3D: nuovi strumenti e nuovi linguaggi per l'evento

Organizzato da: AllEvents Group

Uno straordinario percorso tematico alla scoperta delle potenzialità del 3D come mezzo espressivo nell'universo evento. Nuovi linguaggi, nuovi trend della comunicazione, nuovi modi di interagire con i pubblici grazie a una tecnologia che è il must del momento nel mondo della comunicazione. 3Dna è un percorso della "meraviglia" ma anche un'esplorazione delle più innovative tecniche di speech support, attraverso una serie di esperienze sensoriali e visive in 3D.

Ore: 11.00
Ingresso Pad. C1

CERIMONIA DI INAUGURAZIONE DELLA 26° EDIZIONE DI BTC

Ore: 11.30 - 12.30
Sala: Neri 1

CONFERENZA STAMPA DI APERTURA BTC

ITA/ENG

Al termine della conferenza cocktail presso lo stand del Ministero del Turismo **Pad. C1 - Corsia 2/3 - Stand 048-053**

Ore: 12.00 - 13.00
Sala: Diotallevi 1

FUSION – IL NUOVO MODELLO PER CHI LAVORA NEGLI EVENTI IN ITALIA

Percorso formativo: Piccole imprese crescono

Relatori: Vittore Castellazzi *editore Convegni*, Alan Pini *presidente Italcongressi-PCO Italia e vicepresidente Federcongressi*, Cristiana Fiandra *amministratore The Office*, Marisa Sartori *amministratore unico Sistema Congressi*, Mauro Zaniboni *presidente MZ Congressi*

Organizzato da: Convegni e Learning Center Federcongressi
ITA/ENG

Piccolo e bello non funziona più. Fusioni e aggregazioni tra agenzie con competenze o portafogli diversi si stanno delineando come la strada per essere vincenti oggi: con dimensioni maggiori e un'alta professionalità. Molti lo pensano, pochi lo dicono. Nell'incontro, si farà luce su questa esigenza del mercato, attraverso un confronto aperto fra casi di successo e i dubbi di chi sta progettando o vorrebbe considerare operazioni analoghe. Nel corso del seminario sarà presentata la case history di Venezia Congressi: tre PCO con oltre 25 anni di attività si sono uniti per acquisire lo storico PCO veneziano. Quali sono state le motivazioni di questa scelta? Come sono stati suddivisi gli ambiti di competenza tra i nuovi soci e quali sono state le basi da cui è partita la collaborazione? Una riflessione a più voci su una possibile risposta alle nuove sfide della meeting industry.

Ore: 12.00 - 13.00
Sala: Ravezzi 2

IL SOPRALLUOGO DELLA SEDE

Percorso formativo: L'ABC dell'organizzatore

Relatore: Rudi Conti *titolare Meetings & Communications*

Organizzato da: Learning Center Federcongressi
ITA/ENG

Il sopralluogo di sede è un'operazione essenziale per "ritagliare" l'abito dell'evento, prevenire qualsiasi sorpresa di tipo logistico e valorizzare al massimo le caratteristiche della sede. È da programmare adeguatamente, riservandogli tutto il tempo necessario: area espositiva, catering, magazzini, accessi al pubblico e merci, progettazione segnaletica sono tutti aspetti che vanno accuratamente analizzati e valutati in loco.

Ore: 14.00 - 15.30
Sala: Neri 1

PRESENTAZIONE DELL'OSSERVATORIO CONGRESSUALE ITALIANO

Percorso formativo: Oltre le frontiere e le generazioni

Relatori: Attilio Gardini *professore di econometria Università di Bologna*, Paolo Zona *presidente Federcongressi*, Marco Biamonti *presidente Ediman*, Mauro Ioli *presidente Convention Bureau della Riviera di Rimini*

Promosso da: Meeting e Congressi-Ediman e Convention Bureau della Riviera di Rimini con la partecipazione e sostegno di Aeradria e Air Dolomiti
ITA/ENG

Presentazione dei dati relativi all'andamento del mercato congressuale nell'anno 2009 e dell'indagine monografica sulle tendenze della domanda congressuale italiana

Ore: 14.00 - 15.00
Sala: Diotallevi 2

COMUNICARE CON LE SCENOGRAFIE VIRTUALI
Percorso formativo: La comunicazione esperienziale
Relatore: Sergio Metalli *titolare Ideogamma*
Organizzato da: Cabrini Associati
ITA

Suggerimenti di immagini cancellano quel sottile confine tra reale e virtuale, permettendo a ciascuno, la libertà di credersi allo stesso tempo, profondamente immerso nella realtà e perso nell'evanescenza dell'irrealtà. Comunicare a 360 gradi è questa la rivoluzione della scenografia virtuale.

Ore: 15.00 - 16.00
Sala: Diotallevi 1

SPAGNA 2010: BACK TO BASICS!
Percorso formativo: Oltre le frontiere e le generazioni
Relatore: José Garcia Aguarod *partner/direttore Grupo Eventoplus*
Organizzato da: Ufficio stampa BTC
ITA/ENG

Presentazione della ricerca sul mercato degli eventi spagnoli realizzata dal gruppo editoriale Eventoplus. Dopo la crisi economica del 2009, una ripresa lenta ma determinata, con nuovi protagonisti, nuovi format e una decisa tendenza alla sobrietà. Il seminario presenterà le dinamiche del mercato, i suoi protagonisti, le esigenze e le aspettative dei buyer spagnoli di azienda e di agenzia, fornendo suggerimenti su come acquisire business dalla Spagna.

Ore: 15.00 - 16.00
Sala: Ravezzi 2

LA COMUNICAZIONE INTERCULTURALE NELLA MEETING INDUSTRY
Percorso formativo: L'ABC dell'organizzatore
Relatore: Maria Cristina Terenzio *planner e consulente interculturale Focus Incentive Congress*
Organizzato da: Learning Center Federcongressi
ITA/ENG

La Meeting Industry è per sua natura internazionale, ma quanti sanno operare in un contesto che diviene sempre più globale? Un seminario rivolto a tutti gli stakeholder della MICE Industry per misurare ed accrescere le proprie competenze in ambito interculturale, perché la conoscenza e la gestione delle differenze culturali porta un enorme vantaggio competitivo per sé e per la propria azienda.

Ore: 15.00 - 16.00
Sala: Diotallevi 2

COMUNICARE CON I COLORI
Percorso formativo: La comunicazione esperienziale
Relatore: Sandro Cabrini *titolare Cabrini Associati*
Organizzato da: Cabrini Associati
ITA

Il significato dei colori, il colore utilizzato come "codice", il "sapore" dei colori, la leggibilità dei colori, l'associazione colore e marchio... Il seminario fornirà alcune nozioni sull'utilizzo e sulla scelta dei colori nel modo degli eventi, del design e dell'advertising.

Ore: 15.30 - 17.00
Sala: Ravezzi 1

NUOVO SISTEMA ECM: OPEN Q&A SESSION PER GLI OPERATORI
Intervengono: Paolo Zona *presidente di Federcongressi*, Mario Buscema *responsabile ECM e congressi medico-scientifici di Federcongressi*, Marisa Sartori *responsabile Codice etico di Federcongressi*, Mauro Zaniboni *responsabile Fiscalità di settore di Federcongressi*, Alberto Iotti *socio di Federcongressi esperto di formazione in Sanità*

Organizzato da: Federcongressi
ITA

Sessione aperta con domande e risposte di carattere tecnico e operativo per chiarire i tanti dubbi suscitati dal nuovo regolamento sull'Educazione Continua in Medicina che disciplina la formazione per gli operatori della Sanità in una sessione dedicata agli organizzatori congressuali.

Ore: 16.00 - 17.00
Sala: Ravezzi 2

IL BUDGET: STRUMENTO STRATEGICO NELLA GESTIONE DI UN MEETING

Percorso formativo: L'ABC dell'organizzatore

Relatore: Morena Paola Carli, *funzionario Provincia autonoma di Trento - Dipartimento turismo, commercio e internazionalizzazione*

Organizzato da: Learning Center Federcongressi
ITA/ENG

Il punto di partenza per la realizzazione di eventi di successo è una corretta e attenta pianificazione di tutte le attività; il budget è la descrizione delle implicazioni economiche attese da ogni attività. Dall'elaborazione del budget al monitoraggio del flusso di cassa: presentazione di un modello di budget.

Ore: 16.00/17.00
Sala: Neri 1

3Dna: IL LINGUAGGIO DELLA MERAVIGLIA

Percorso formativo: 3D: nuovi strumenti e nuovi linguaggi per l'evento

Organizzato da: AllEvents Group

Uno straordinario percorso tematico alla scoperta delle potenzialità del 3D come mezzo espressivo nell'universo evento. Nuovi linguaggi, nuovi trend della comunicazione, nuovi modi di interagire con i pubblici grazie a una tecnologia che è il must del momento nel mondo della comunicazione. 3Dna è un percorso della "meraviglia" ma anche un'esplorazione delle più innovative tecniche di speech support, attraverso una serie di esperienze sensoriali e visive in 3D.

VENERDÌ 2 LUGLIO

Ore: 09.00 - 11.00
Sala: Diotallevi 1

COME USCIRE DALLA CRISI AGENDO DALL'INTERNO

Percorso formativo: Piccole imprese crescono

Relatori: Paolo Novi *presidente ioè*, Alessandro Iadecola *senior consultant ioè*

Organizzato da: ioè
ITA/ENG

Problematiche e nodi organizzativi delle piccole imprese, quali il ruolo dell'imprenditore, la pianificazione economica e finanziaria e il controllo di gestione, sono le tematiche affrontate in questo seminario, che si propone di illustrare come la condivisione delle informazioni e la partecipazione allargata alla loro acquisizione possano contribuire alla consapevolezza dell'azienda e aiutarla a uscire da una situazione di crisi. Teoria ed esercitazione pratica su pianificazione e controllo di gestione

Ore: 09.00 - 11.00
Sala: Ravezzi 1

LA COMUNICAZIONE COME ELEMENTO STRATEGICO NELLA GESTIONE DEI VIAGGI D'AFFARI

Percorso formativo: L'approccio strategico

Relatori: Andrea Guizzardi *direttore Corso di alta formazione "Analisi e gestione dei viaggi d'affari"*, Angela Montanari *preside Facoltà di Scienze statistiche Università di Bologna*, Marcella Gola *direttore*

Scuola Superiore di Scienze Turistiche, Università di Bologna, Polo di Rimini, Maurizio Temeroli segretario generale Camera di Commercio di Rimini

Organizzato da: Corso di alta formazione "Analisi e gestione dei viaggi d'affari", Università di Bologna, Polo Scientifico Didattico di Rimini
ITA

Il corso di alta formazione universitaria in "Analisi e gestione dei viaggi d'affari" dell'Università di Bologna presenta una tavola rotonda dove alcuni travel manager di importanti realtà aziendali italiane si confrontano sul tema della comunicazione nella gestione dei viaggi aziendali. La capacità di comunicare tra attori del processo e il condividere le expertise è infatti fondamentale per raggiungere gli obiettivi programmati. Conclude la tavola rotonda la presentazione di "BTCommunity.it", un blog riservato ai travel manager dove sarà possibile scambiare idee e opinioni per rendere più efficiente la gestione delle trasferte aziendali della propria impresa.

Ore: 10.00 - 11.00
Sala: Ravezzi 2

I MEGATREND DELLA MEETING & EVENT INDUSTRY SCANDINAVA

Percorso formativo: Oltre le frontiere e le generazioni
Relatore: Roger Kellerman *editore Meetings International*
Organizzato da: Ufficio stampa BTC
ENG/ITA

Il mercato scandinavo è dinamico e in rapida evoluzione: i grandi trend regionali vanno dal boom dei convention bureau in Svezia al declino dei DMC tradizionali, dal cambiamento verso un meeting management strategico alla crescente attenzione verso la sostenibilità e la responsabilità sociale d'impresa. Il seminario si concentra sui temi di attualità, fornendo dati sui volumi e le destinazioni dell'outgoing e identificando i valori e le aspettative dei buyer aziendali e di agenzia, al fine di fornire un supporto concreto su come sviluppare una strategia per acquisire business dalla Scandinavia.

Ore: 10.00 - 11.00
Sala: Diotallevi 2

COMUNICARE CON LE LUCI

Percorso formativo: La comunicazione esperienziale
Relatore: Fulvio Michelazzi *autore delle luci Associazione Italiana Lighting Designers*
Organizzato da: Cabrini Associati
ITA

Ore: 10.00 - 11.00
Sala: Neri 1

3Dna: IL LINGUAGGIO DELLA MERAVIGLIA

Percorso formativo: 3D: nuovi strumenti e nuovi linguaggi per l'evento
Organizzato da: AllEvents Group

Uno straordinario percorso tematico alla scoperta delle potenzialità del 3D come mezzo espressivo nell'universo evento. Nuovi linguaggi, nuovi trend della comunicazione, nuovi modi di interagire con i pubblici grazie a una tecnologia che è il must del momento nel mondo della comunicazione. 3Dna è un percorso della "meraviglia" ma anche un'esplorazione delle più innovative tecniche di speech support, attraverso una serie di esperienze sensoriali e visive in 3D.

Ore: 11.00 - 12.00
Sala: Diotallevi 1

STRUMENTI PER LE IMPRESE DELLA MEETING INDUSTRY: CREDITO E PAGAMENTO DILAZIONATO DELL'EVENTO

Percorso formativo: Piccole imprese crescono
Relatori: Massimiliano Rigon *rappresentante Banca d'Italia*, Mario Nolli *presidente IncentiveFactor*, Simona Savoldo *CEO Unical AG*, Giampiero Bertoli *direttore generale UBI Factor*
Moderatore: Alan Pini *presidente Italcongressi-PCO Italia e vicepresidente*

Federcongressi

Organizzato da: Learning Center Federcongressi
ITA/ENG

Il credito erogato alle imprese ha fortemente rallentato a partire dall'ultimo trimestre del 2008. La flessione dei tassi di espansione dei finanziamenti alle imprese è proseguita per tutto il 2009 e anche nella prima parte del 2010. Nel corso dell'intervento verrà presentata una breve rassegna delle ultime evidenze relative all'accesso al credito delle imprese e dei rapporti tra banche e imprese, rilevate attraverso le indagini condotte dalla Banca d'Italia. Ciò permetterà di capire meglio quali sono i fattori di domanda e di offerta che hanno inciso sulle dinamiche dei prestiti, nonché di fare luce sulle relazioni tra mondo del credito e settori produttivi, le cui molteplici sfaccettature sono spesso messe in ombra dall'attenzione posta ai dati aggregati e agli andamenti medi.

Nella seconda parte del seminario il contributo di Incentive Factor, agenzia in attività finanziaria che offre alle aziende la possibilità di dilazionare il pagamento degli eventi tramite la cessione del credito: il costo della cessione è a carico dell'agenzia organizzatrice, che in questo modo però fornisce un servizio talvolta decisivo al cliente aziendale.

Ore: 11.00 - 12.00
Sala: Ravezzi 2

I BUYER BRITANNICI: CHI SONO E COME SI COMPORTANO

Percorso formativo: Oltre le frontiere e le generazioni

Relatore: Marek Phillips *international sales manager CAT Publications*

Organizzato da: Ufficio stampa BTC
ENG/ITA

Basato sui risultati della British Meetings and Events Industry Survey 2009 e della M&IT Trends and Spends Survey, entrambe ricerche realizzate dall'editore inglese CAT Publications, il seminario offrirà l' "identikit" dei buyer aziendali, descrivendone valori, abitudini, trend e volumi di acquisto, e dei buyer di agenzia, identificando i maggiori player sul mercato e le destinazioni che privilegiano per l'outgoing di breve raggio.

Ore: 11.00 - 12.00
Sala: Diotallevi 2

LA REGIA DI UN EVENTO: L'EVENTO COME RACCONTO

Percorso formativo: La comunicazione esperienziale

Relatori: Michele Rigoni *partner ZonaUno studio associato,*

Sandro Cabrini *titolare Cabrini Associati*

Organizzato da: Cabrini Associati
ITA

Cosa e come raccontare la propria storia sono alla base di ogni evento che rappresenta il momento in cui le aziende si presentano al proprio pubblico. Raccontare storie significa coinvolgere il pubblico su temi e obiettivi specifici. Il ruolo della regia di un evento è quello di trovare il modo migliore per raccontare la propria storia. Nel seminario, attraverso una serie di case history, saranno analizzate i diversi modi di comunicare negli eventi.

Ore: 11.00 - 12.00
Sala: Neri 1

3Dna: IL LINGUAGGIO DELLA MERAVIGLIA

Percorso formativo: 3D: nuovi strumenti e nuovi linguaggi per l'evento

Organizzato da: AllEvents Group

Uno straordinario percorso tematico alla scoperta delle potenzialità del 3D come mezzo espressivo nell'universo evento. Nuovi linguaggi, nuovi trend della comunicazione, nuovi modi di interagire con i pubblici grazie a una tecnologia che è il must del momento nel mondo della comunicazione. 3Dna è un percorso della "meraviglia" ma anche un'esplorazione delle più innovative tecniche di speech support, attraverso una serie di esperienze sensoriali e visive in 3D.

Ore: 12.00 - 13.30
Sala: Diotallevi 1

CHI È LA GENERATION Y E COME COMUNICARE EFFICACEMENTE CON I SOCIAL MEDIA

Percorso formativo: Oltre le frontiere e le generazioni

Relatori: Rob Davidson *docente in Business Travel and Tourism, Università di Westminster*, Miguel Neves *direttore UK di Synaxis Meetings & Events*

Organizzato da: Ufficio stampa BTC
ENG/ITA

Il segmento demografico in maggior crescita sul mercato del lavoro è quello della Generation Y, cioè persone con meno di trent'anni. I professionisti della meeting industry devono conoscerne esigenze e preferenze per poterla motivare e stimolare. La prima parte del seminario illustrerà come organizzare gli eventi per questa generazione, in quali sedi e in quali destinazioni. La seconda parte è dedicata a una panoramica sui Social Media e su come utilizzarli, facendone strumenti di comunicazione efficaci e dinamici, per coinvolgere nell'evento i partecipanti della Generation Y.

Ore: 12.00 - 13.00
Sala: Ravezzi 2

COME AVERE CLIENTI SEMPRE WOW PRONTI A SPONSORIZZARTI. GESTIONE DEL CLIENTE

Percorso formativo: L'ABC dell'organizzatore

Relatore: Davide Baldi *direttore commerciale nord-ovest Italia di Open Source Management*

Organizzato da: Open Source Management
ITA/ENG

Nel seminario verranno affrontate tematiche specifiche da mettere in atto in azienda per migliorare la fidelizzazione con il cliente, creare relazioni durature uscendo dalla battaglia del prezzo e dalla sovrabbondanza dell'offerta. Questo intervento formativo ha l'obiettivo di fornire a imprenditori e manager consigli efficaci per coinvolgere i propri collaboratori nella gestione dei clienti e nella crescita dell'azienda.

Ore: 12.00 - 13.00
Sala: Neri 1

3Dna: IL LINGUAGGIO DELLA MERAVIGLIA

Percorso formativo: 3D: nuovi strumenti e nuovi linguaggi per l'evento

Organizzato da: AllEvents Group

Uno straordinario percorso tematico alla scoperta delle potenzialità del 3D come mezzo espressivo nell'universo evento. Nuovi linguaggi, nuovi trend della comunicazione, nuovi modi di interagire con i pubblici grazie a una tecnologia che è il must del momento nel mondo della comunicazione (cinema e non solo, anche il teatro e la TV stanno convergendo sui nuovi media 3D). Indossati gli occhiali stereoscopici (ma non solo!), 3Dna è un percorso della "meraviglia" ma anche un'esplorazione delle più innovative tecniche di speech support, attraverso una serie di esperienze sensoriali e visive in 3D.

Ore: 13.00 - 13.45
Sala: Ravezzi 2

TOSCANA FOR EVENTS

Relatori: Cristina Scaletti *assessore regionale al Turismo*, Giovanni Calì *key account manager di Toscana Promozione per il settore turismo*, Alessandro Tortelli *direttore del Centro Studi Turistici di Firenze*

Organizzato da: Regione Toscana - Toscana Promozione
ITA/ENG

Durante la presentazione saranno illustrati dati e trend del congressuale toscano, le strategie regionali per la promozione del comparto e la nuova desktop application Toscana for Events.

Ore: 14.00 - 15.00
Sala: Ravezzi 2

L'EVENTO QUALE CONCEPT STRATEGICO

Percorso formativo: L'approccio strategico

Relatori: Luca Favetta *senior director global events EMEA e India SAP*,
Manuela Genesio *global medical marketing manager Amplifon Group*,

Modera: Margherita Franchetti *BTC media relations & press officer*

Organizzato da: BTC
ITA/ENG

Tavola rotonda con grandi aziende che portano la propria esperienza: come nasce l'idea dell'evento, perché lo utilizzano, come lo integrano nel marketing mix, come lo declinano a seconda del target e dell'obiettivo, come lo gestiscono e lo promuovono, quali le strategie per renderlo efficace, come ne misurano i risultati.

Ore: 14.00 - 15.30
Sala: Diotallevi 1

SVILUPPO E COMPETITIVITÀ DEL TURISMO CONGRESSUALE. ATTORI E COMPETENZE CRITICHE

Percorso formativo: L'approccio strategico

Relatori: Giovanni Bastianelli *coordinatore nazionale Confturismo*,
Paolo Zona *presidente Federcongressi*, Mara Manente *coordinatore organizzativo Master in Economia e gestione del turismo, Ciset*

Organizzato da: Confturismo
ITA/ENG

Confturismo, in collaborazione con il Master in Economia e gestione del turismo dell'Università Ca' Foscari e il Ciset di Venezia, propone un'indagine che mira a individuare quali sono le competenze delle risorse umane e le capacità organizzative che rendono le imprese turistiche competitive sul mercato del turismo congressuale in Italia, e come queste capacità si possano implementare o migliorare. Vi sono elementi o potenzialità non appieno utilizzate all'interno delle imprese che permetterebbero di migliorare la competitività generale dell'Italia nel mercato MICE?

Ore: 14.00 - 15.00
Sala: Diotallevi 2

COMUNICARE CON L'UMORISMO

Percorso formativo: La comunicazione esperienziale

Relatori: Teatro Dalmaviva

Organizzato da: Cabrini Associati
ITA

Con l'umorismo, un cinque stelle dell'intelligenza, metti in fuorigioco il problema e riparti in contropiede. Cambiando punto di vista cambiano le prospettive, e sdrammatizzare la comunicazione può alleggerire doveri e problemi.

Ore: 14.00/15.00/16.00
Sala: Neri 1

3Dna: IL LINGUAGGIO DELLA MERAVIGLIA

Percorso formativo: 3D: nuovi strumenti e nuovi linguaggi per l'evento

Organizzato da: AllEvents Group

Uno straordinario percorso tematico alla scoperta delle potenzialità del 3D come mezzo espressivo nell'universo evento. Nuovi linguaggi, nuovi trend della comunicazione, nuovi modi di interagire con i pubblici grazie a una tecnologia che è il must del momento nel mondo della comunicazione (cinema e non solo, anche il teatro e la TV stanno convergendo sui nuovi media 3D). Indossati gli occhiali stereoscopici (ma non solo!), 3Dna è un percorso della "meraviglia" ma anche un'esplorazione delle più innovative tecniche di speech support, attraverso una serie di esperienze sensoriali e visive in 3D.