



MEETING CONSULTANTS

titolo

IL CENTRO CONGRESSI

sottotitolo

Come avere successo con la clientela

contenuti

Cosa fa di un centro congressi un *buon* centro congressi?

È sufficiente che sia nuovo e costruito con i migliori materiali affinché sia scelto dalla clientela?

E una vecchia struttura come può essere adeguata alle esigenze dei clienti di oggi?

Quando si tratta di sale tutti i clienti hanno le stesse esigenze?

Il centro congressi è la struttura indispensabile senza la quale non si sviluppa l'attività convegnistica.

Tuttavia sono frequenti i casi in cui le strutture vengono realizzate senza una progettazione tecnica adeguata, oppure ne viene affidata la gestione a persone prive di competenze specifiche, o ancora senza una dotazione economica da dedicare a far conoscere la struttura.

Partecipando al seminario sarà possibile entrare nel dettaglio di ciò che i clienti si aspettano dal centro congressi: requisiti strutturali dettati dalle associazioni internazionali, dotazioni, sistema di gestione, prezzi, standard di servizio.

I temi saranno approfonditi con l'ausilio di dati e immagini di strutture nazionali ed internazionali.

obiettivi

Identificare le caratteristiche per realizzare e gestire un centro congressi in grado di avere successo presso la clientela più ampia.

a chi e' rivolto

Il seminario si rivolge a chi deve progettare e gestire le strutture congressuali: rappresentanti di istituzioni, architetti, professionisti che lavorano in centri congressi, strutture alberghiere, convention bureau, enti di promozione.

durata

- modulo breve: 4 ore
- modulo completo: 6/8 ore.