



MEETING CONSULTANTS

titolo

CANDIDATURE PER CONGRESSI INTERNAZIONALI

sottotitolo

Come partecipare e vincere gare internazionali

contenuti

I congressi internazionali sono eventi molto ambiti poiché solitamente prevedono durata, partecipanti e spesa superiori rispetto agli analoghi nazionali.

Tuttavia la quota di congressi internazionali ospitati in Italia è molto bassa, inferiore a quella di altri Paesi europei.

Il processo di candidatura è complesso, richiede tempo e competenze specifiche e questo probabilmente è il primo ostacolo per cui in molte gare il nostro Paese non è neppure presente.

D'altra parte la candidatura può rivelarsi anche molto costosa e la vittoria non è mai certa.

È dunque molto importante evitare di fare "corse a vuoto", cioè di impegnarsi dove le probabilità di vincere sono molto basse.

Se il professionista che se ne occupa è competente può effettuare un'analisi preliminare per ridurre i rischi di insuccesso.

Il seminario si propone di fornire ai partecipanti una buona conoscenza di:

- modalità utilizzate dalle associazioni per lo svolgimento di gare con cui assegnare l'organizzazione del congresso
- come effettuare l'analisi preliminare per valutare se candidarsi
- come preparare la candidatura e il budget
- come promuovere la candidatura
- come relazionarsi con i referenti locali dell'associazione.

Nel corso del seminario vengono esaminate alcune RFP (Request for Proposal) per congressi con caratteristiche diverse e attraverso lavori di gruppo vengono realizzati dossier di candidatura.

obiettivi

Apprendere come trattare i congressi internazionali: dalla valutazione preliminare alla partecipazione alla gara.

a chi e' rivolto

Professionisti impiegati in agenzie di organizzazione congressuale, convention bureau, club di prodotto, consorzi di imprese, centri congressi.

durata

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