



MEETING CONSULTANTS

titolo

CONVENTION BUREAU: MIGLIORARE E MANTENERE IL RAPPORTO CON GLI ASSOCIATI

sottotitolo

Come sviluppare fiducia e interazione per operare meglio

contenuti

Il ruolo dei Convention Bureau è di fondamentale importanza per lo sviluppo delle destinazioni congressuali.

Il compito di questi organismi si esplica sia sul fronte esterno, nella comunicazione e ricerca di nuova clientela, sia su quello interno, per la costruzione di un sistema integrato e di qualità.

Ma la relazione con gli associati che il Convention Bureau deve rappresentare non è sempre facile e priva di ombre.

È importante che lo staff del Convention Bureau e gli associati si conoscano bene per operare meglio, che ciascuno comprenda le esigenze e le aspettative dell'altro per poterle soddisfare o per adeguarle alle reali possibilità.

Anche attraverso un lavoro di gruppo il seminario sviluppa i seguenti contenuti:

- comprendere e comunicare l'importanza del "fare sistema"
- come ottenere la collaborazione degli operatori associati
- come sviluppare un programma di attività che crei coesione e partecipazione tra lo staff e gli associati.

Il seminario si propone di aiutare i responsabili di Convention Bureau, Club di Prodotto, enti di promozione a comprendere le esigenze di associati o imprese rappresentate, prendendo consapevolezza delle differenze e di ciò che può unire le diverse componenti.

Attraverso una migliore comprensione sarà possibile creare una reale collaborazione e lo spirito di squadra indispensabile a raggiungere gli obiettivi.

Al termine i partecipanti avranno maggiore consapevolezza in merito all'importanza di creare coesione e affiatamento tra gli associati, assumeranno nuove competenze per svolgere al meglio il proprio ruolo di coordinamento, organizzazione delle attività e capacità di favorire l'interazione e il coinvolgimento dei vari soggetti.

obiettivi

Comprendere le diverse esigenze degli associati, apprendere come creare collaborazione e spirito di squadra.

a chi e' rivolto

Il seminario è rivolto a chi lavora o intende lavorare all'interno di Convention Bureau, Club di Prodotto, enti o organizzazioni che si occupano di *destination marketing* in rapporto con le imprese della filiera congressuale.



MEETING CONSULTANTS

durata

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