



MEETING CONSULTANTS

## titolo

### FAM TRIP E INSPECTION VISIT

## sottotitolo

### Come organizzare eventi promozionali efficaci

## contenuti

I viaggi di familiarizzazione (*familiarisation trip – fam trip*) costituiscono un veicolo di promozione tra i più efficaci, ma possono trasformarsi in un boomerang micidiale se mal organizzati.

L'*inspection visit* spesso corona un lungo lavoro fatto sul cliente per convincerlo a scegliere la nostra destinazione, o struttura, o società di servizi.

Il momento in cui il cliente viene a visitarci dovrebbe essere quindi il coronamento di tante fatiche e trasformarsi in un contratto firmato, ma può anche rivelarsi un disastro e far fallire tutti gli sforzi.

Alle volte possono essere piccoli dettagli a vanificare il nostro lavoro, o il modo in cui un fornitore o un collaboratore si rivolge al cliente, o un imprevisto.

Il seminario si propone di elencare ed analizzare tutti gli aspetti a cui prestare attenzione e le operazioni da eseguire per trasformare un *fam trip* o una *inspection visit* in un successo.

## obiettivi

Apprendere come organizzare viaggi di familiarizzazione e visite ispettive efficaci per l'acquisizione dei clienti.

## a chi e' rivolto

Il seminario si rivolge al personale di centri congressi, dimore storiche, location, centri congressuali alberghieri, convention bureau, club di prodotto, consorzi ed enti di promozione, agenzie di organizzazione congressi ed eventi.

## durata

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