



MEETING CONSULTANTS

## titolo

**LA CLIENTELA DELLA MEETING INDUSTRY**

## sottotitolo

**Conoscere, individuare e contattare i promotori di convegni**

## contenuti

Il mercato dei congressi e degli eventi offre importanti opportunità di business e di arricchimento culturale a destinazioni, strutture, società di servizi. Un'attività che si sviluppa tutto l'anno e può garantire alti livelli di occupazione e redditività.

Si tratta però di una clientela sempre molto esigente, che promuove e organizza eventi anche molto diversi tra loro e usa un linguaggio tecnico non sempre comprensibile a chi è estraneo al settore.

Per conquistare questo mercato è indispensabile conoscerne le regole e rispettarle rigorosamente.

La classificazione dei clienti in base alla tipologia di eventi che organizzano, ad esigenze, comportamenti, abitudini di acquisto, destinazioni e sedi preferite consente di definire i propri obiettivi di mercato e di sviluppare adeguate strategie di marketing.

Il programma è completato dall'indicazione dei canali attraverso i quali individuare e contattare la clientela.

Gli argomenti trattati costituiscono un valido supporto alla promozione delle destinazioni congressuali e incentive ed all'attività commerciale delle strutture e società di servizi del settore congressuale e incentive.

## obiettivi

Fornire conoscenze di base su: chi sono i clienti che promuovono congressi, incentive travel ed eventi, quali esigenze esprimono, come individuarli, contattarli e conquistarli.

## a chi e' rivolto

Il seminario è rivolto a chi lavora, o intende inserirsi, negli uffici promozione e commerciali di organismi di promozione territoriale, strutture congressuali, società di servizi per eventi.

## durata

- Modulo standard: 8 ore