



MEETING CONSULTANTS

titolo

GESTIRE E PROMUOVERE IL CENTRO CONGRESSI

sottotitolo

Come rendere più competitiva la struttura

contenuti

Esistono centri congressi nuovi e ben attrezzati, in bellissime località, che restano deserti per gran parte dell'anno.

Eppure essi rappresentano una risorsa importante per il territorio, in grado di creare posti di lavoro e produrre benefici economici e culturali.

Il mercato dei convegni ha caratteristiche specifiche che non possono essere ignorate.

Accade allora che importanti investimenti di milioni e milioni di euro vengano sprecati a causa di una gestione carente, non professionale, o non dotata dei mezzi adeguati. Si realizza una grande impresa e poi ci si ferma a un passo dalla meta.

Come riempire le sale vuote del centro congressi?

Attraverso un percorso che affronta i temi della gestione e della promozione della struttura il seminario intende fornire indicazioni sintetiche sullo sviluppo dell'attività nei centri congressi, nelle location e dimore storiche e nelle strutture congressuali alberghiere.

obiettivi

Fornire ai partecipanti la conoscenza di base delle principali attività necessarie alla gestione e promozione di una struttura congressuale.

a chi e' rivolto

Il seminario si rivolge a chi gestisce e a chi opera all'interno di strutture adibite ad ospitare congressi, convention, meeting, seminari.

durata

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