








- AGEVOLAZIONI PER GLI ISCRITTI**
-  Alloggio gratuito in residenze a Londra per le 150 ore di parte d'aula
 -  Volo Aereo gratuito andata e ritorno per Londra
 -  Corso gratuito di Tourism English con docente madrelingua
 -  Stage di 500 ore nelle aziende partner **garantito** per tutti i partecipanti
 -  Finanziamento della quota di iscrizione a **tasso zero** in 12 mesi
 -  Diploma di Master consegnato al termine della prima fase d'aula di 150 ore
 -  Materiale didattico (slides e dispense) consegnato su **pen drive**



MASTER in Congress Management e Marketing degli Eventi

XIV Edizione OTTOBRE 2012 - Londra

Obiettivi formativi
 Il Master in Congress Management e Marketing degli Eventi è stato l'unico nel panorama formativo italiano ad essere patrocinato da MPI Italia ed i cui moduli didattici sono strutturati ripercorrendo totalmente i contenuti del Manuale del Convention Industry Council (VII edizione); il piano didattico infatti è stato creato in collaborazione con professionisti del settore e in linea con gli Standard Professionali per Meeting Manager e Meeting Coordinator, di recente pubblicati a cura di MPI.

Il Master ha come obiettivo quello di creare specifiche competenze manageriali che le aziende richiedono quotidianamente ai professionisti dell'organizzazione di eventi, delle relazioni pubbliche e del marketing in un mercato sempre più competitivo, globalizzato e interdipendente a livello nazionale ed internazionale.

Obiettivi professionali
 PCO (Professional Congress Organizer)
 Meeting Planner & Supplier
 Product Manager
 Brand Manager
 Responsabile Marketing.

Opportunità occupazionali
 interessano aziende quali società di organizzazione di eventi, agenzie di comunicazione, tour operator, agenzie di viaggi, grandi catene alberghiere, convention bureau, case editrici di settore, enti pubblici.

Master in Congress Management e Marketing degli Eventi

I NUMERI DEL MASTER IN BREVE

- Data di inizio:** 16 ottobre 2012
- Numero massimo di partecipanti:** 35
- Sede del Master:** Londra.
- Durata totale** 800 ore, circa 5 mesi così suddivisi:
 - 150 ore (circa un mese) di parte d'aula da svolgersi a Londra
 - 150 ore (circa un mese) di studio individuale da svolgersi presso il proprio domicilio, per realizzare una tesina finale di completamento del Master.
 - 500 ore (circa 3 mesi) di stage su tutto il territorio nazionale
- Quota di iscrizione:** € 4.750.
- Riduzione quota di iscrizione:** la SESEF prevede per i più motivati una riduzione di € 250, per ottenerla basta prenotarsi alla selezione inviando il modulo di iscrizione presente su www.sesef.net con il Curriculum Vitae e lettera motivazionale via fax al numero 0802070030.
- La quota da versare sarà: **€ 4.500.**

PROGRAMMA DIDATTICO DEL MASTER

- 1° Modulo: Tipologie di eventi e loro format**
 • I protagonisti dell'evento • Le varie tipologie di eventi
 • I formati degli eventi aggregativi
- 2° Modulo: Pianificazione del programma dell'evento**
 • Analisi dei potenziali partecipanti • Progettare il formato dell'evento
 • I formati possibili • I rapporti con gli speaker, la predisposizione del set
 • Le logiche della formazione negli adulti • I programmi di formazione continua • Definizione delle esigenze particolari • Definizione delle aspettative dei partecipanti • Determinare il fabbisogno logistico • Selezione della destinazione • Scelta di una destinazione • Scelta di una struttura
- 3° Modulo: Gestione strategica ed operativa dell'evento**
 • La definizione degli obiettivi • La pianificazione del budget
 • La stesura del programma: contenuti e format • La preparazione di RFP(Request for Proposal) • I termini e le strategie della negoziazione vincente • Gli aspetti legali della contrattualistica e della copertura assicurativa • La gestione dei rischi • Il time schedule • La misurazione e la valutazione dell'evento
- 4° Modulo: Tecnica e logistica di un evento**
 • Tipologie di strutture • La negoziazione, preparazione di una richiesta
 • I convention bureau, preparazione di una visita ispettiva
 • Il progetto e la visione globale dell'evento • La gestione delle iscrizioni
 • La gestione delle prenotazioni alberghiere • I trasporti
 • La gestione dei rischi
- 5° Modulo: ROI**
 • La rendicontazione e la valutazione economica
- 6° Modulo: Venue Management**
 • Promozione e comunicazione di un centro congressi • Il rapporto tra il centro congressi ed il cliente • Clausole accessorie e condizioni generali di vendita • Allestimento delle sale, layout di sala • I supporti tecnologici: i sistemi audio e video • Food & Beverage • Menù e tipologie di servizi • Aree espositive ed esposizioni commerciali • Pianificazione della sede e contratti con gli espositori
- 7° Modulo: Visita guidata ad un centro congressi londinese**
- 8° Modulo: Marketing e promozione dell'evento**
 • L'evento come prodotto per cui fare marketing • Cenni sul marketing
 • Gli strumenti del marketing • Il target cui ci si rivolge • Il coinvolgimento
 • Perché esserci: la reason why • Esempi di eventi • Cenni sulla comunicazione • Gli strumenti della comunicazione • La comunicazione interna • La modalità ed i tempi della comunicazione interna • L'ufficio stampa • Esame dettagliato di un esempio concreto • Esempi di eventi • Internet come strumento di comunicazione • Gli strumenti della comunicazione e della visibilità su internet • Applicazioni del Web Marketing per il Congress Management
- 9° Modulo: English for the event market**