



Pcco Academy: i prossimi appuntamenti



Sopra, il presidente di Federcongressi&eventi Mario Buscema

Continua il percorso formativo ideato e organizzato da Federcongressi&eventi con il Convention Bureau Italia con l'obiettivo di fornire ai Pco gli strumenti più attuali e vincenti per essere percepiti dai clienti non come assemblatori di servizi ma come consulenti

Voluta da Federcongressi&eventi per innalzare lo standard qualitativo dei professional congress organizer, la Pcco Academy sta riscuotendo un deciso interesse e un alto "indice di gradimento". Qualche numero? All'intero percorso di sette giornate di aggiornamento – partite a luglio per concludersi a febbraio – sono iscritte 14 aziende socie dell'associazione e cioè: Aristeia Group, Biomedica, E.V., Mv Congressi, Mz Congressi, Sistema Congressi, Aim Group International, The Office, The Meeting Lab, Formedica, Oic, Cci Centro Congressi Internazionale, Planning Congressi e Pls Educational. Non solo, molti altri Pco soci hanno partecipato alle singole giornate svoltesi all'Unaway Hotel Bologna Fiera: 27 alla prima, 41 alla seconda e 24 alla terza. A decretare quanto gli incontri siano utili e proficui sono gli stessi partecipanti. I questionari di gradimento parlano

chiaro: la valutazione media sulla conoscenza del tema e la chiarezza dell'esposizione dei docenti va da 4,29 a 5,63 (su una scala da uno a sei) e la risposta alle aspettative è stata dal 95 al cento per cento. Il bilancio dell'iniziativa è quindi positivo, come sottolinea il presidente di Federcongressi&eventi Mario Buscema: «Il riscontro che stiamo ottenendo supera anche le nostre previsioni e dimostra sia che l'associazione sa interpretare i bisogni del mercato dando risposte concrete alle esigenze degli operatori, sia che il settore ha voglia di crescere e di confrontarsi».

SPENDERE MENO, GUADAGNARE DI PIÙ: COME FARE

L'ultimo appuntamento dell'anno è quello del 13 dicembre e i due temi che saranno affrontati sono decisamente caldi perché entrambi dedicati a un aspetto del congresso





FORMAZIONE: PERCHÉ CONVIENE



Perché per il Pcco la formazione è oggi più che mai prioritaria? Perché il mercato cambia. Come dice Pietro Montanari (nella foto), il responsabile del progetto Pcco Academy: «La meeting industry ricopre un ruolo strategico nella crescita dell'economia globale perché rappresenta un potente veicolo per lo sviluppo delle tecnologie, delle professioni e della ricerca. Proprio per questo i Pcco devono possedere, e possibilmente anticipare,



l'esatta percezione dell'evolversi del settore e comprendere i cambiamenti tecnologici, sociali e di comunicazione che scaturiscono dalle mutate esigenze di enti, associazioni e aziende. C'è soprattutto uno strumento che permette di acquisire questa competenza ed è quello della formazione continua e di alto livello, la via

da percorrere per passare da Pcco, professional congress organizer, a Pcco, professional consultant and congress organizer».

che calamita l'attenzione di tutti i Pcco: quello economico. A condurre il primo incontro sarà Alain Pittet, il managing director di Congrex Switzerland con all'attivo più di vent'anni di esperienza nel settore degli eventi. Pittet fornirà sia gli strumenti sia autorevoli best practice per aumentare i profitti e la revenue del congresso e, parallelamente, ridurne i costi garantendo però ai delegati un'esperienza di qualità. Nella seconda parte della giornata sarà Annalisa Ponchia a condividere il proprio know-how. La Ceo di Esot-European Society for Organ Transplantation focalizzerà il proprio intervento sui modelli di sponsorizzazione che si adattano alle necessità sia di compliance sia di budget.

COME NEGOZIARE E CREARE ENGAGEMENT

Pcco Academy continuerà nel 2017 con tre giornate formative che si svolgeranno nei primi due mesi dell'anno. L'argomento del 24 gennaio sarà l'engagement, Michela Merighi, la formatrice per lo sviluppo delle organizzazioni e socio fondatore di Forma del Tempo punterà infatti l'attenzione su come coinvolgere collaboratori e clienti. La negoziazione sarà invece protagonista degli incontri del 14 febbraio. L'esperta internazionale Malene Rix analizzerà come la negoziazione sia un quotidiano tool di comunicazione che permette di stringere accordi migliori e Ana Uzqueda, avvocato e responsabile scientifico dell'Associazione Equilibrio & R.C., coinvolgerà la platea con case history sugli aspetti psicologici e di comunicazione della gestione del conflitto durante la negoziazione. A chiudere la Pcco Academy saranno il 15 febbraio Adriana Mavellia, titolare di Msl Group e consigliere della Camera di Commercio di Milano e Moreno Muffatto, professore ordinario di Gestione Strategica delle Organizzazioni e di Innovation and Project Management. Tema

dell'intervento di Mavellia sarà: "Il mantra del corporate. Evoluzione e cambiamenti culturali nei servizi: da operativi-organizzativi a consulenziali" mentre Muffatto punterà su come aumentare il valore aggiunto per migliorare la redditività.

 www.federcongressi.it



FEDERCONGRESSI & EVENTI

Associazione nazionale delle imprese pubbliche, private e dei professionisti della meeting industry italiana