

 MPI | SPAIN CHAPTER

1

NETWORKING 1

KICK OFF + SESIÓN THE YEAR OF SUSTAINABLE TOURISM, TELLING THE STORY OF THE POWER OF EVENTS

Fecha: Martes 17.01.2017

Hora: 9.30 h

Sede: Madrid. Hotel Meliá Galgos

Nº plazas 20

Ponente:

Fiona Pelham

Joint Managing Director

Global Sustainable Event Summit



Fiona Pelham

Contenido:

El día 18 de enero Naciones Unidas declarará oficialmente el año 2017 como Año Internacional del Turismo Sostenible para el Desarrollo. Para celebrar esta gran noticia, MPI Spain, en colaboración con MPI IBOD y SITE Spain contará con Fiona Pelham quien expondrá la ponencia sobre el tema: 'The Year of Sustainable Tourism, telling the story of the power of events'

MPI Spain abre el año su Kick Off. Te invita a desayunar y te presentaremos las novedades del capítulo para 2017, incluyendo su programa educativo anual, nuevas alianzas, actividades y proyectos. Puedes elegir entre un desayuno en Madrid el 17 enero o en Barcelona en 26 de enero.

En colaboración con SITE Spain

La sesión se impartirá en lengua inglesa El kick off en castellano

2

NETWORKING 2

KICK OFF

Fecha: Jueves 26.01.2017

Hora: 09.30 h.

Sede: Barcelona. Hotel Tryp Condal Mar

Nº plazas 20

Contenido:

MPI Spain abre el año su Kick Off. Te invita a desayunar y te presentaremos las novedades del capítulo para 2017, incluyendo su programa educativo anual, nuevas alianzas, actividades y proyectos. Puedes elegir entre un desayuno en Madrid el 17 enero o en Barcelona en 26 de enero.

3

SESIÓN FORMACIÓN PERMANENTE 1

VENTA CONSULTIVA Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL: NEGOCIAR ESCUCHANDO

Fecha: Jueves 02.02.2017

Hora: 18.00 h.

Sede: Madrid

Nº plazas 20

Duración 2 horas

Ponente:

Julio Rodríguez Díaz

Socio Director Avanda Consultores.

Director Red de Mentores de Madri+d

Julio Rodríguez Díaz es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Oviedo. Inició su carrera en Londres para después incorporarse a Accenture, donde dirigió numerosos proyectos empresariales y de consultoría en España y Latinoamérica. Es actualmente Director de la Red de Mentores de Madrid organización sin ánimo de lucro. Es responsable de la formación de mentores y mentees en numerosas organizaciones e imparte seminarios de metodología y herramientas de mentoring en España, USA, México, Centroamérica y República Dominicana.

Como Socio Director de Avanda Consultores ha liderado estos últimos doce años numerosas jornadas formativas en más de cien empresas nacionales e internacionales, ha implantado programas de mentoring y formado a mentores, es especialista también en formación de directivos, venta consultiva y en habilidades como: comunicación en público y desarrollo de equipos. Ha publicado diferentes artículos, tiene libros como autor y coautor de relatos cortos, y es ponente habitual en distintos medios de radio y televisión en España. Conductor con Luis Vicente Muñoz del programa "Mentoring para emprendedores" en Capital Radio. Su libro más reciente: Mentoring para emprendedores. Guía práctica. Con más de 9.000 descargas estos dos últimos años.

Se pueden encontrar referencias de su trabajo en:

- www.mentoringspain.com
- www.comunicacionenpublico.com
- www.youtube.com/avandaconsultores



Julio Rodríguez Díaz

Contenido

Los clientes tienen un conocimiento cada vez más profundo de los problemas a los que se enfrentan, de sus necesidades y de las soluciones potenciales que existen en el mercado. En un contexto cada vez más competitivo, donde los clientes son más exigentes, y en el que los competidores están dispuestos a todo para captarlos y fidelizarlos, resulta necesario buscar un nuevo enfoque de oferta de servicios.

Esta metodología de aproximación a los clientes, conocida con el nombre de Venta Consultiva, se fundamenta en la idea que los profesionales han de dejar de ser simples portadores de bonitos catálogos, o despachadores de productos y servicios, para transformarse en auténticos asesores que aporten valor al cliente en las distintas fases del proceso de compra.

Para ello es preciso adoptar un nuevo enfoque de relación, cambiar la perspectiva de profesional tradicional, y aprender a ponerse desde el principio en su lugar. Este programa y la metodología que proponemos permitirá a los participantes incrementar la efectividad de forma sostenible aplicando una metodología probada y las mejores prácticas del mercado. Nuestra propuesta de formación se dirige sobre todo al desarrollo de una relación de confianza, transformar a los profesionales en consultores/asesores, en vendedores consultivos.

4

EVENTO 1

ENCUENTROS CON PLANNERS. TENDENCIAS DEL SECTOR 2017

Fecha: Miércoles 08.02.2017

Hora: 09.30 h.

Sede: Madrid. Hotel Meliá Galgos

Nº plazas 20 (10 socios y 10 agency planners, bajo invitación)

Ponentes:

David Pérez Noack

Director Madrid Convention Bureau

José Miguel Moreno

Vice President Global B2B Sales Strategy Meliá Hotels

Carmen López

Manager Grupos y Turoperación Iberia

Alejandro Gómez

Socio Director 3-Events. En representación de AEVEA

Fernando Sánchez-Mayoral

Director Global Tradeshows SAP España. En representación de EMA

Teresa Broccoli

DMC Manager & International Sales. En representación de MPI Spain.

Contenido

MPI Spain, desde su equipo de membership, pone en marcha una nueva actividad enfocada específicamente a planners

1. Breve Presentación MPI 10min
2. Presentación informe en exclusiva tendencias del sector M&E. 15min
3. Panel tendencias con expertos 45min

Cada experto abordará dos temas basados en las tendencias del sector para 2017, seguido de un debate con sofás para ir lanzando temas a debate con moderador. En este caso, dos serán los temas principales: el valor del intermediario/agencia y la adaptación al nuevo consumidor/nuevos players

4. Networking Final 20min

5

EVENTO 2

ENCUENTROS CON PLANNERS. TENDENCIAS DEL SECTOR 2017

Fecha: Jueves 09.02.2017

Hora: 09.30 h.

Sede: Valencia

Nº plazas: 20 (10 socios y 10 agency planners, bajo invitación)

Ponentes:

M^a Ángeles Redondo

Responsable Congresos Internacionales Valencia Convention Bureau

Marta Grau

Director of Sales M&E Regional Este Melia Hotels International.

Santiago Escuder

Director Comercial Iberia Cataluña y Levante

José María Barea Ramírez

Director Grandes Cuentas de ACCIONA Producciones y Diseño. En representación de AEVEA

-Agency planner: pendiente-

Contenido

MPI Spain, desde su equipo de membership, pone en marcha una nueva actividad enfocada específicamente a planners

1. Breve Presentación MPI 10min
2. Presentación informe en exclusiva tendencias del sector M&E. 15min
3. Panel tendencias con expertos 45min

Cada experto abordará dos temas basados en las tendencias del sector para 2017, seguido de un debate con sofás para ir lanzando temas a debate con moderador. En este caso, dos serán los temas principales: el valor del intermediario/agencia. y la adaptación al nuevo consumidor/nuevos players

6

SESIÓN FORMACIÓN PERMANENTE 2

VENTA CONSULTIVA Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL: NEGOCIAR ESCUCHANDO

Fecha: Jueves 16.02.2017

Hora: 18.00 h.

Sede: Barcelona. Hotel Tryp Apolo

Nº plazas 20

Duración 2 horas

Ponente:

Julio Rodríguez Díaz

Socio Director Avanda Consultores.

Director Red de Mentores de Madri+d

Julio Rodríguez Díaz es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Oviedo. Inició su carrera en Londres para después incorporarse a Accenture, donde dirigió numerosos proyectos empresariales y de consultoría en España y Latinoamérica. Es actualmente Director de la Red de Mentores de Madrid organización sin ánimo de lucro. Es responsable de la formación de mentores y mentees en numerosas organizaciones e imparte seminarios de metodología y herramientas de mentoring en España, USA, México, Centroamérica y República Dominicana.

Como Socio Director de Avanda Consultores ha liderado estos últimos doce años numerosas jornadas formativas en más de cien empresas nacionales e internacionales, ha implantado programas de mentoring y formado a mentores, es especialista también en formación de directivos, venta consultiva y en habilidades como: comunicación en público y desarrollo de equipos. Ha publicado diferentes artículos, tiene libros como autor y coautor de relatos cortos, y es ponente habitual en distintos medios de radio y televisión en España. Conductor con Luis Vicente Muñoz del programa "Mentoring para emprendedores" en Capital Radio. Su libro más reciente: Mentoring para emprendedores. Guía práctica. Con más de 9.000 descargas estos dos últimos años.

Se pueden encontrar referencias de su trabajo en:

- www.mentoringspain.com
- www.comunicacionenpublico.com
- www.youtube.com/avandaconsultores



Julio Rodríguez Díaz

Contenido

Los clientes tienen un conocimiento cada vez más profundo de los problemas a los que se enfrentan, de sus necesidades y de las soluciones potenciales que existen en el mercado. En un contexto cada vez más competitivo, donde los clientes son más exigentes, y en el que los competidores están dispuestos a todo para captarlos y fidelizarlos, resulta necesario buscar un nuevo enfoque de oferta de servicios.

Esta metodología de aproximación a los clientes, conocida con el nombre de Venta Consultiva, se fundamenta en la idea que los profesionales han de dejar de ser simples portadores de bonitos catálogos, o despachadores de productos y servicios, para transformarse en auténticos asesores que aporten valor al cliente en las distintas fases del proceso de compra.

Para ello es preciso adoptar un nuevo enfoque de relación, cambiar la perspectiva de profesional tradicional, y aprender a ponerse desde el principio en su lugar. Este programa y la metodología que proponemos permitirá a los participantes incrementar la efectividad de forma sostenible aplicando una metodología probada y las mejores prácticas del mercado. Nuestra propuesta de formación se dirige sobre todo al desarrollo de una relación de confianza, transformar a los profesionales en consultores/asesores, en vendedores consultivos.

7

EVENTO 3

MPI: MUCHO MÁS QUE UNA ASOCIACIÓN Presentación en Sevilla del Congreso EMEC 2017

Fecha: Jueves 16.02.2017

Hora: 18.00 h.

Sede: Sevilla. Club Antares.

Nº plazas: 100

Ponente: -pendiente-

Contenido

Esta sesión contará de dos partes: en primer lugar MPI Spain presentará al sector MICE de Andalucía la asociación y el Congreso EMEC 2017, la gran cita europea del MICE que se celebra en Granada del 5 al 7 de marzo de 2017. Una cita que ningún profesional puede perderse.

En segundo lugar, como adelanto del congreso EMEC 2017, MPI Spain lleva a Granada una sesión de formación de indudable interés para nuestro sector, bajo el título Las nuevas tribus

18.00-20.00. Salón Spika. Sesión MPI y presentación EMEC

20.00-20.30. Patio central. Presentación Ebenta

20.30-22.00. Patio Central. Cocktail/networking con empresas del SCCB y empresas y medios locales

Inscripciones

Inscripción libre, para socios y no socios de MPI Spain. Hasta completar aforo.

8

CONGRESO

EUROPEAN MEETING & EVENTS CONFERENCE

Fecha: 03.03.2017-07.02.2017
Sede: Granada (España)

Contenido

La gran conferencia anual del sector MICE, que se realiza en Europa desde 2006, prevé unos 500 asistentes de toda Europa, que disfrutarán de un completo programa formativo y de las tendencias del sector. Podrán compartir experiencias en las diversas oportunidades que hay de networking. El ratio de asistentes aproximado es de un 34% de planners y un 66% de proveedores. Sin duda un gran escaparate para Granada y una oportunidad para los profesionales MICE españoles de aprender y compartir con un tiempo en un ambiente muy internacional.



9

PROGRAMA FORMATIVO MIS

EL MÉTODO HARVARD DE NEGOCIACIÓN PARA LOS PROFESIONALES DE M&E

Fecha martes 28.03.2017

Hora 12.50 h.

Sede MIS

Duración 90 minutos

Almudena de la Mata

Directora del Programa de escalación e internacionalización Impact Hub

Contenido

El sector M&E ha sufrido en los últimos años un endurecimiento de las condiciones presupuestarias. Dominar los procesos de negociación y conseguir acuerdos estables es cada vez más importante para los profesionales de nuestro sector. En esta sesión Almudena de la Mata abordará cómo nos puede ayudar el Método Harvard de Negociación. Este método nos permite conocer los siete aspectos básicos que deben considerarse para afrontar negociaciones en las que todas las partes ganen. Se articula en 7 elementos interrelacionados que generan un marco analítico y conceptual de trabajo: alternativas al no acuerdo; intereses y posiciones; opciones; criterios; relación; comunicación; compromisos. Un método concreto que pondremos en práctica de forma concreta en la sesión.

Esta sesión realizada en colaboración con MPI supone una presentación del MPI INNOVATION LAB el nuevo proyecto de MPI Spain dirigido a la comunidad de miembros de MPI Spain, a los profesionales del sector con interés en el emprendimiento y a la comunidad de emprendedores que pueden tener el interés de desarrollar sus negocios en este sector puntero en España.



Almudena de la Mata

10

NETWORKING 3

GLOBAL MEETING INDUSTRY DAY

Fecha: Jueves 06.04.2017

Hora: 19.00 h

Sede: varias ciudades

Contenido

Por cuarto año consecutivo, MPI Spain organiza el Día del orgullo MICE. Se trata de un evento que reúne a los profesionales de nuestro sector en un acto de networking que se celebrará conjuntamente en varias ciudades. El Día del Orgullo MICE pretende tener un alcance, no solo local, si no que cuenta con una perspectiva de repercusión nacional. El objetivo es que se convierta en un acto de reconocimiento y puesta en valor de la actividad que en cada una de las ciudades sede se está realizando, por parte de la comunidad MICE. Las principales asociaciones del sector MICE colaboran con este evento de MPI Spain.

11

SEMINARIO DE EXCELENCIA 1

MEETOVATION: LA METODOLOGÍA MEETIGN DESIGN QUE CAMBIA LA FORMA DE ORGANIZAR REUNIONES

Fecha: Jueves 20.04.2017

Hora: 17.00 h.

Sede: Madrid

Duración 3 horas

Ponente:



Karin Krogh

Karin Krogh
Speakers Coach, Facilitator
Public Speaker, Author
Meeting Expert, Meetovator

Contenido

Todos sabemos que la participación activa de los asistentes hace que nuestras reuniones y conferencias sean mucho mejores. Pasan de ser "Asistentes" a "participantes". ¿Alguna vez te has dormido durante una conferencia? ¿O simplemente tuviste que hacer una pausa y tomar café para poder seguir despierto? ¿Te has dedicado a responder correos o a actualizar tus redes sociales mientras escuchabas de fondo al conferenciante?

Seguro que sí.

Todos lo hemos hecho alguna vez. Se trata de un gran reto para los organizadores y oradores lograr retener la atención de los asistentes durante más de 15 o 20 minutos.

Si logramos que los participantes estén activos durante nuestro evento lograremos que aporten sus conocimientos y su experiencia. Aprenderán más y su experiencia será excelente. De esa manera tu evento será una experiencia memorable y sus participantes volverán año tras año.

En este seminario, la máxima especialista europea en Meeting Design, Karin Krogh, nos presentará casos de éxito, ejemplos, consejos y métodos sencillos que podremos aplicar de forma inmediata en nuestros eventos futuros.

MEETOVATION: LA METODOLOGÍA MEETIGN DESIGN QUE CAMBIA LA FORMA DE ORGANIZAR REUNIONES

Meetovation, el método que se presentará en el seminario, se fundamenta en 5 áreas de trabajo:

- ROI
- Pensamiento Sostenible
- Inspiración Local
- Montajes Creativos
- Participación Activa

Qué puedes aprender

- Conocer ideas, consejos y métodos sencillos para mejorar tus futuros eventos..
- Aprender de forma práctica y participativa
- Conocer métodos fáciles y eficaces para lograr la participación activa de los participantes.

Meeting Design es uno de los conceptos de los que más se habla en nuestra industria en nuestros días. En esta sesión queremos conocer los sistemas de formación existentes en esta nueva disciplina y cómo es posible certificarse profesionalmente para garantizar la calidad de los servicios. Presentaremos dos de los principales sistemas de formación. En primer lugar, Meetovation. En el año 2002 un grupo de líderes de la industria MICE danesa aunaron esfuerzos para conseguir que las reuniones no fueran aburridas y que los organizadores obtuvieran mejores resultados de ROI. Redactaron un manifiesto y pusieron en marcha un programa que aún hoy sigue siendo objeto de admiración y estudio.

Precio

50 euros para socios de MPI Spain

100 euros para no socios de MPI Spain.

El seminario se desarrollará en inglés

Nota: MPI Europa emitirá certificado acreditativo a los asistentes a este seminario.

12

SEMINARIO DE EXCELENCIA 2

MEETOVATION: LA METODOLOGÍA MEETIGN DESIGN QUE CAMBIA LA FORMA DE ORGANIZAR REUNIONES

Fecha: Viernes 21.04.2017

Hora: 10.00 h.

Sede: Barcelona

Duración: 4horas.

Ponente: Karin Krogh



Contenido

Todos sabemos que la participación activa de los asistentes hace que nuestras reuniones y conferencias sean mucho mejores. Pasan de ser "Asistentes" a "participantes". ¿Alguna vez te has dormido durante una conferencia? ¿O simplemente tuviste que hacer una pausa y tomar café para poder seguir despierto? ¿Te has dedicado a responder correos o a actualizar tus redes sociales mientras escuchabas de fondo al conferenciante? Seguro que sí.

Todos lo hemos hecho alguna vez. Se trata de un gran reto para los organizadores y oradores lograr retener la atención de los asistentes durante más de 15 o 20 minutos.

Si logramos que los participantes estén activos durante nuestro evento lograremos que aporten sus conocimientos y su experiencia. Aprenderán más y su experiencia será excelente. De esa manera tu evento será una experiencia memorable y sus participantes volverán año tras año.

En este seminario, la máxima especialista europea en Meeting Design, Karin Krogh, nos presentará casos de éxito, ejemplos, consejos y métodos sencillos que podremos aplicar de forma inmediata en nuestros eventos futuros.

Meetovation, el método que se presentará en el seminario, se fundamenta en 5 áreas de trabajo:

- ROI
- Pensamiento Sostenible
- Inspiración Local
- Montajes Creativos
- Participación Activa

Qué puedes aprender

- Conocer ideas, consejos y métodos sencillos para mejorar tus futuros eventos..
- Aprender de forma prácticas y participativa
- Conocer métodos fáciles y eficaces para lograr la participación activa de los participantes.

MEETOVATION: LA METODOLOGÍA MEETIGN DESIGN QUE CAMBIA LA FORMA DE ORGANIZAR REUNIONES

Meeting Design es uno de los conceptos de los que más se habla en nuestra industria en nuestros días. En esta sesión queremos conocer los sistemas de formación existentes en esta nueva disciplina y cómo es posible certificarse profesionalmente para garantizar la calidad de los servicios. Presentaremos dos de los principales sistemas de formación. En primer lugar, Meetovation. En el año 2002 un grupo de líderes de la industria MICE danesa aunaron esfuerzos para conseguir que las reuniones no fueran aburridas y que los organizadores obtuvieran mejores resultados de ROI. Redactaron un manifiesto y pusieron en marcha un programa que aún hoy sigue siendo objeto de admiración y estudio.

Precio

50 euros para socios de MPI Spain

100 euros para no socios de MPI Spain.

El seminario se desarrollará en inglés

Nota: MPI Europa emitirá certificado acreditativo a los asistentes a este seminario.

13

EVENTO PARA PLANNERS – BARCELONA

Fecha: 11.07.2017

Hora: 09.30 h a 11.00hrs

Sede Barcelona: Pendiente

Nº plazas: 20

Contenido

El equipo de Membership de MPI Spain ha preparado el tercer encuentro con Planners ahora en Barcelona.

El carácter transversal de MPI la hace única en el sector de los eventos a nivel mundial. Aprovechando esta diversidad de puntos de vista y la experiencia de los expertos del sector Meetings & Events confirmados para el evento, celebraremos este profesional pero distendido debate sobre la actualidad de nuestro sector.

MPI Spain presentará brevemente un informe exclusivo sobre la dirección del sector M&E a nivel global y moderará este debate cediendo la palabra a estos grandes líderes de la industria.

Acabaremos compartiendo entre todos las conclusiones obtenidas. Como organizador de eventos, ya seas agencia o corporativo, te invitamos a descubrir todo lo que el 2017 pone sobre la mesa.

Vamos a construir juntos el futuro del sector!

14

SESIÓN DE FORMACIÓN PERMANENTE

LIDERAZGO POSITIVO: LA REVOLUCIONARIA VENTAJA COMPETITIVA

Fecha: 11.07.2017

Hora: 11.30 h.

Sede Barcelona - Pendiente

Nº plazas 20

Ponente: Joaquín Viñas

Consultor, formador y conferenciante en felicidad en el trabajo. Después de trabajar durante más de 15 años en compañías multinacionales en sus departamentos de Marketing, Comercial y Trade Marketing y ocupando posiciones de liderazgo, decidió compartir su sabiduría a empresas realizando cursos y conferencias sobre la felicidad en el trabajo. También le avalan los más de 16 años como profesor invitado y conferenciante en prestigiosos centros educativos como el Barcelona School of Management (UPF), ESADE, ESIC, ESERP o el European Business School.

15

SESIÓN DE FORMACIÓN PERMANENTE

EL FUTURO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL: ¿QUÉ ES UN EVENTO DE IMPACTO?

Fecha: Martes 10.10.2017

Hora: 18:30 a 20:30 horas

Sede: MADRID – HOTEL MELIÁ MADRID PRINCESA

Nº plazas: Hasta completar aforo

Ponentes: Ángeles Moreno & Almudena de la Mata

“¿Qué es un evento de impacto?” MPISostSpain

Sostenible es aquel evento diseñado, organizado y desarrollado de manera que se minimicen los potenciales impactos negativos ambientales, y que se deje un legado beneficioso para la comunidad anfitriona y todos los involucrados.

Cuando diseñamos un evento, añadir la palabra “responsable” significa ponerle “alma” al evento. AM

Objetivo de la sesión: De la mano de Almudena de la Mata y de MPI Spain con Ángeles Moreno al frente, vamos a identificar cuáles son los elementos de impacto social que podemos introducir en nuestros eventos. Tendremos también un invitado especial que compartirá su experiencia como Empresa Sostenible.

¿A quién va dirigida?: Todos los profesionales del sector de los eventos que tengan poder de acción o influencia para introducir elementos de impacto en sus eventos o sus servicios para eventos.

¿Qué vamos a aprender?: Cuales son los ingredientes posibles que añaden el apellido “impacto” a la palabra “evento”.

16

SESIÓN DE FORMACIÓN PERMANENTE

ÚLTIMAS TENDENCIAS EN GAMIFICACIÓN EN EVENTOS

Fecha: Jueves 09.11.2017

Hora: 18:00 a 20:00 horas

Sede: BARCELONA - Próximamente

Nº plazas: Hasta completar aforo

Ponentes: Fernando Le Monnier

DESPUÉS DE LA SESIÓN...

Éxito de convocatoria para la esperada sesión sobre Gamification a cargo de Fernando Le Monnier de Green Hat People que se celebró ayer en Barcelona. Interactiva y divertida, así prometía ser y cumplió.

Los asistentes expresaron su satisfacción en las redes y las fotos demuestran que el organizar eventos formativos de alta calidad, una de las misiones principales de nuestra asociación, no está reñido con el favorecer que el público se lo pase en grande.

Gracias a nuestros sponsors, ibtm, AV Services Barcelona y Meliá Hotels International, por apoyarnos en estas acciones dirigidas a profesionales del sector, gracias a Fernando por contagiarnos su entusiasmo y por supuesto gracias a todos los miembros de MPI y los que ya están pensando asociarse por participar activamente en la sesión.

Más fotos en nuestro perfil de Facebook

17

WELCOME SESION

Welcome MPI Spain

Fecha: Jueves 28.11.2017

Hora: BARCELONA – IBTM PENDIENTE ESPACIO

Sede: IBTM – ESPACIO PROXIMAMENTE

Nº plazas: Hasta completar aforo

Ponentes: VARIOS – JUNTA DIRECTIVA MPI SPAIN

[KNOWLEDGE] Te presentamos el programa educativo de MPI en #IBTM2017
25/10/2017 | IN ACTUALIDAD MPI | BY MPI-SPAIN

A poco más de un mes de que llegue IBTM World a Barcelona, seguro que además de ir llenando agenda de citas con clientes y proveedores te encantaría poder incluir sesiones de formación en la misma. Te perdonamos que estés en ese momento de no saber por dónde empezar, por eso desde MPI Spain queremos ayudarte creando un resumen de todo el programa formativo, para que puedas organizarte con tiempo y de la manera más efectiva (¡y agradable!) posible.

IBTM stand education (2)

Tendencias, Experiencias, Seguridad, Innovación y Tecnología, RSC, Desarrollo profesional y Estrategia de negocio forman este año los 7 temas claves del Knowledge Program en IBTM World.

La educación es una parte importante de la feria y MPI volverá un año más con su programa de formación y sesiones innovadoras, creativas y de vanguardia realizadas por los principales expertos de la industria.

Nuestros compañeros en la Junta Directiva, Ángeles Moreno y Óscar García serán los encargados este año de moderar dos de las tres sesiones en castellano planteadas.

SESIONES EN CASTELLANO:

El martes, 28 de noviembre de 14h15 a 15h15 en el "Knowledge Theatre 2", tendremos un "Panel de Expertos sobre las mejores prácticas de los organizadores de eventos en España y LATAM", donde tendremos a Ángeles Moreno (Founder The Creative Dots y Presidenta de MPI Spain) junto a Eva López (Founder/CEO de Grupo Punto MICE y Mediapartner de MPI Spain) como moderadores de esta sesión.

El miércoles, 29 de noviembre de 10h30 a 11h30, también en el "Knowledge Theatre 2" y moderada por Óscar García (Co-founder Mice in the cloud/ Forum Business Travel), Joan Carles Doménech nos explicará "Cómo diseñar experiencias que despierten motivación, en un momento en el que el ponente ya no es la estrella".

El jueves, 30 de noviembre de 13h30 – 14h15, en el "Knowledge Theatre 3" tendremos la sesión en español sobre: "La neurociencia aplicada a los eventos" Durante 5 meses, entre 2016 y 2017, nueve psicólogos españoles han estado estudiando el conocimiento disponible de psicología, sociología y neurología aplicable al comportamiento de las audiencias de los eventos. La investigación pretende explicar cómo la audiencia de los eventos reacciona de forma muy específica a estímulos también muy específicos, partiendo de la hipótesis de que los eventos deben dirigirse al cerebro de nuestro público para hacerle reaccionar de una forma determinada en línea con los objetivos del organizador.

CALENDARIO DE FORMACIÓN 2017

http://www.mpi-spain.org/formacion_2017/

www.mpi-spain.org (Página Oficial)