



CORSO DI LUXURY EVENT MANAGER

(80 Ore)

Obiettivi: Il corso è rivolto a chi vuole affacciarsi a questa professione e capire le molteplici sfumature dell'organizzazione di eventi in hotel a 5 stelle e degli eventi speciali come i matrimoni. Il corso mira a fornire le competenze per lavorare nell'area della progettazione di grandi eventi. Il percorso progettato e le metodologie didattiche utilizzate permetteranno di formare un profilo professionale in grado di operare efficacemente nel settore del management organizzativo consentendo una qualificazione ad alto livello necessaria nel mercato del lavoro con conoscenze, strumenti e tecniche aggiornati.

Le aree di interesse spaziano dalla comunicazione al marketing, dagli eventi di lusso in ambito hotellerie ai matrimoni con approfondimenti di psicologia comportamentale volta alla gestione dello stress, alla leadership e al team di lavoro. La metodologia utilizzata sarà quella attivo-partecipativa attraverso la quale si intende coinvolgere i corsisti nel processo di formazione. L'utilizzo di esercitazioni, simulazioni, studio di casi, alternati alla lezione frontale, consentirà la costante interazione tra corsisti e docenti, i quali potranno mettere in pratica i contenuti appresi e verificarne la corretta acquisizione.

Figura professionale in uscita: Organizzatore di eventi speciali (matrimoni e feste private) e specialista in eventi presso Hotel a 5*. Come diventare un manager degli eventi.

Modulo 1 (4h teoria - 4h pratica)

Event planner: chi è e cosa fa un organizzatore di eventi - Differenza tra event planner e event manager - Come si organizza un evento: le diverse fasi (le magnifiche 7) – Brainstorming - Esercitazione pratica.

Modulo 2 (4h teoria - 4h pratica)

La concorrenza: identificare i nostri competitors per differenziarci - La differenziazione come strumento di marketing - Cliente ad hoc: siamo solo per pochi. Specialista vs generalista - Il creativo e il pianificatore: due facce della stessa medaglia? - Esercitazione pratica.

Modulo 3 (4h teoria - 4h pratica)

Selezione fornitori: analisi dettagliata in base all'evento - Selezione della location - Importanza del secondo piano A, se il tempo non ci assiste - Food e beverage: l'importanza del cibo - Aperitivo-cocktail, buffet o cena di gala? - Come scegliere il giusto menù in base all'evento e la tipologia di servizio - Le diverse mise en place - Budget: le voci di interesse e come calcolarlo - Esercitazione pratica.

Modulo 4 (4h teoria - 4h pratica)

Il mercato congressuale: classificazione e tipologie delle strutture ricettive - Approfondimento dell'evento in hotel (case history) - Dal preventivo alla parte operativa. Cos'è l'ufficio miche - Il glossario dell'Hotellerie: Rooming list, Full Board, Half board, prenotazioni individuali e gruppo - Set up delle sale - Esercitazione pratica.

Modulo 5 (4h teoria - 4h pratica)

La comunicazione nelle sue principali dimensioni - La differenza tra parlare e comunicare - La comunicazione persuasiva: come essere abili comunicatori - Come vendere l'evento al potenziale cliente. L'importanza dello stesso codice comunicativo - Public speaking: regole e tecniche per parlare in pubblico - Esercitazione pratica.

Modulo 6 (4h teoria - 4h pratica)

Comunicazione verbale, paraverbale e non verbale - Le microespressioni facciali, la verità è scritta sul nostro volto - Comunicazione assertiva ed efficace - La gestione del gruppo: leader vs capo - Principi di problem solving: come gestire una trattativa - Esercitazione pratica.

Modulo 7 (4h teoria - 4h pratica)

Meeting room, lobby.. gli spazi dell'hotel - Analisi dettagliata dei vari reparti e interazione negli eventi: chi fa cosa - La gerarchia di ruoli: l'organigramma - Ods: l'ordine di servizio come planning dettagliato di ogni evento - Esercitazione pratica.

Modulo 8 (4h teoria - 4h pratica)

Ricerca della location: le diverse tipologie di strutture e le loro caratteristiche - Catering o ristorante? - Matrimonio in casa privata - La scelta del menù: analisi e possibilità - Esercitazione pratica.

Modulo 9 (4h teoria - 4h pratica)

Marketing: cos'è e a cosa serve - Dal marketing mix all'experience Piramide di Maslow: valori e lifestyle - Come acquista il cliente: old brain - copywriting: lo strumento di marketing per eccellenza negli eventi - Accenni di Storytelling: l'arte di raccontare come strategia di marketing - Approfondimento hotellerie: analisi ordini di servizio, case history.

Modulo 10 (Moduli Obbligatori)

D.lgs 81/08: Salute e Sicurezza sui Luoghi di Lavoro (4h teoria)

Diritti e Doveri dei Lavoratori in Somministrazione (4h teoria)