



CORSO DI LUXURY EVENT MANAGER

(120 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 – Brainstorming - Esercitazione pratica.

Modulo 2 (4h teoria - 4h pratica)

Come si organizza un evento: (le magnifiche 7) - La concorrenza: identificare i nostri competitors per differenziarci – Come si analizza la concorrenza - La differenziazione come strumento di marketing – Case history di successo- Esercitazione pratica.

Modulo 3 (4h teoria - 4h pratica)

Cliente ad hoc: siamo solo per pochi. Specialista vs generalista - Il creativo e il pianificatore: due facce della stessa medaglia? - 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 - Esercitazione pratica.

Modulo 4 (4h teoria - 4h pratica)

Aperitivo-cocktail, buffet o cena di gala? - Come scegliere il giusto menù in base all'evento e la tipologia di servizio - Food&Beverage in hotel: le molteplici soluzioni - Le diverse mise en place - Catering o ristorante? - Evento in casa privata - Esercitazione pratica.

Modulo 5 (4h teoria - 4h pratica)

Il mercato congressuale: classificazione e tipologie delle strutture ricettive - Approfondimento dell'evento in hotel (case history) – Aree comuni e aree private – I diversi reparti di un hotel 5* - Esercitazione pratica.



Modulo 6 (4h teoria - 4h pratica)

Dal preventivo alla parte operativa – Regole per scrivere la richiesta perfetta - Cos'è l'ufficio miche - Il glossario dell'Hotellerie: Rooming list, Full Board, Half board, prenotazioni individuali e di gruppo - Esercitazione pratica.

Modulo 7 (4h teoria - 4h pratica)

Set up delle sale – Analisi di una meeting room - 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 – Come si stila un contratto -Esercitazione pratica.

Modulo 8 (4h teoria - 4h pratica)

Realizzazione e creazione di ordini di servizio. Analisi di Ods e case history - Criticità dell'evento in hotel: cosa sapere quando si organizza un evento in hotel di lusso - Il ricevimento (reception) il cuore pulsante della struttura - Esercitazione pratica.

Modulo 9 (4h teoria - 4h pratica)

Profilazione cliente: analisi demografica – Realizzazione avatar cliente – Accenni di profilazione psicografica – Siamo solo per pochi – Accenni di copywriting – Come scrivere una mail di successo - Esercitazione pratica.

Modulo 10 (4h teoria - 4h pratica)

La comunicazione nelle sue principali dimensioni - La differenza tra parlare e comunicare - La comunicazione: come essere abili comunicatori - Come vendere l'evento al potenziale cliente. L'importanza dello stesso codice comunicativo – Il contesto comunicativo - Comunicazione verbale, paraverbale e non verbale - Le microespressioni facciali, la verità è scritta sul nostro volto - La gestione del gruppo: leader vs capo – Accenni di public speaking - Esercitazione pratica.

Modulo 11 (4h teoria - 4h pratica)

Il marketing esperienziale – SEM: strategic experiential modules. Analisi dettagliata – Dal marketing tradizionale a quello esperienziale

Modulo 12 (4h teoria - 4h pratica)

Introduzione al mondo wedding: chi è e cosa fa un wedding planner - L'importanza della professione e della sua vera essenza - Cerimonia civile, religiosa e all'americana - Applicazioni dei compensi e modalità contrattuali - Chi sono i nostri fornitori - Esercitazione pratica.

Modulo 13 (4h teoria - 4h pratica)

Marketing: cos'è e a cosa serve – Dal marketing mix all'experience – Come acquista il cliente: valori e lifestyle – Come comunicare all'old brain – Tecniche per attivare l'old brain - Esercitazione pratica.

Modulo 14 (4h teoria - 4h pratica)

La stesura del curriculum, la lettera di presentazione - Come essere vincenti nei colloqui di lavoro: la comunicazione, la gestualità e l'outfit.

Modulo 15 (Moduli Obbligatori)

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

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