



CORSO VIAGGI INCENTIVE (40 Ore)

Incentive travel

L'Evento "incentive travel" come strumento di marketing.

Caratteri distintivi e caratteristiche principali.

Specificità evento

Intro Strategia progettuale ed organizzativa: Analisi degli obiettivi principali, identificazione degli stakeolder e del target

Esercitazione pratica

Panoramica Format eventi

Format Incentive travel: obiettivi di comunicazione, Struttura organizzativa di un incentive, il modello di organizzazione di un viaggio incentive: pre produzione, produzione e post-produzione

Case history - Esercitazione pratica

Un viaggio incentive di successo

Analisi dei bisogni del target, scelta della location, fornitori.

L'importanza dei Partners nell'organizzazione Incentive travel: Convention Bureaux, Enti del Turismo, DMC.

Viaggiare ai tempi del post Covid e di crisi politiche internazionali

Esercitazione pratica

Perché un viaggio incentive – il plus di aggregazione aziendale

Incentive travel e team building: emotional marketing e relationship marketing

Creare community travel.

Esercitazione pratica