

MEETINGS & EVENTS INSTITUTE

Por Fernando Compeán



CCM

Certified in Congress Management

MÓDULOS CCM
Certificación básica en materia de
Congresos.

MÓDULO 1

CONOCIENDO EL MUNDO DE LOS CONGRESOS

Al terminar este módulo, el participante comprenderá las características y categorías de los congresos.

- La necesidad del face to face
- Características del Mercado de Asociaciones
- Organización
- Tipos de Congresos
- Asociaciones
- Eventos de Asociaciones
- Congresos
- Exposiciones
- Licitaciones/RFP'S para Comprar/Vender
- Organizaciones Especializadas

MÓDULO 2

LA CADENA DE VALOR ¿COMO FUNCIONA Y QUIENES PARTICIPAN?

Al terminar este módulo, el participante comprenderá la cadena de valor en este segmento de mercado y la naturaleza de los congresos.

- La Fuente de Todo Congreso
- El Meeting Planner
- PCO'S
- Hotel/es
- Leyes que Impactan
- Recintos
- Transportación Aérea
- IAPCO International Association of Professional Congress Organizers
- TO's
- DMO's
- Banqueteros
- Plataformas de Negocios

MEETINGS & EVENTS INSTITUTE

Por Fernando Compeán



MÓDULO 3

LA ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS

Al terminar este módulo, el participante tendrá la capacidad de aplicar y comprender el proceso administrativo en la organización de congresos.

La naturaleza de un Congreso

- Fase 1: Previsión
- Fase 2: Planeación
- Fase 3: Operación
- Fase 4: Supervisión
- Fase 5: Evaluación
- Herramientas e Instrumentos

MÓDULO 4

MARKETING & VENTAS, HERRAMIENTAS DE LA INDUSTRIA

Al terminar este módulo, el participante conocerá los diferentes aspectos de marketing moderno y establecerá estrategias claras de comercialización y venta enfocada en congresos.

- Comercialización
- Plan de Marketing para Congresos
- Elementos del Plan de Marketing
- Investigación de mercados
- La promoción y sus herramientas
- Plan de medios
- Estrategias específicas
- RFP Request for Proposal
- Ventajas de la comercialización online
- FAM TRIP
- Tipos de alianzas comerciales en Congresos
- Nuevas Tendencias en el marketing de eventos