

MEETINGS & EVENTS INSTITUTE

Por Fernando Compeán



CMS

Certified Meetings Specialist

MÓDULOS CMS
Certificación básica en materia de
Turismo de Reuniones.

MÓDULO 1 **LA CADENA DE VALOR DEL SEGMENTO**

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

- Congresos.
- Convenciones.
- Seminarios.
- Viajes de Incentivo.
- Exposiciones.
- Otros eventos grupales como bodas y grupos religiosos.
- Organizaciones especializadas.
- O.C.V.
- Agencias especializadas.
- Casas de Incentivo.
- PCO's.
- DMC's.
- Casas de Producción.
- Hoteles.
- Centro de Convenciones y Exposiciones.
- Otros prestadores de servicios especializados.
- Workshop para redefinir procesos de operación en este segmento: mesa para hoteles, mesa para agentes de viajes que quieren ser DMC.

MEETINGS & EVENTS INSTITUTE



Por Fernando Compeán

MÓDULO 2 ORGANIZACIÓN DE EVENTOS

Al terminar este módulo, el participante tendrá la capacidad de aplicar y comprenderá el proceso administrativo en la organización de todo tipo de evento.

- Características del Organizador de grupos y convenciones, el meeting planner.
- Perfil del participante y análisis del historial de eventos anteriores.
- Presupuestación.
- Selección de destino.
- Selección de hotel o centro de convenciones.
- Transportación aérea y terrestre.
- Alimentos y bebidas.
- Viajes de inspección.
- Herramientas para el profesional.

MÓDULO 3 MARKETING DE EVENTOS

Al terminar este módulo, el participante conocerá los diferentes aspectos de marketing moderno y especializado para el desarrollo de sus propias estrategias de mercado.

- Inteligencia Comercial o datos duros.
- Workshop para redefinir procesos de operación en este segmento: mesa para hoteles, mesa para agentes de viajes que quieren ser DMC.
- Identificando al cliente y sus necesidades actuales.
- Benchmarking.
- Haciendo nuestro análisis FODA como destino, como empresa.
- Haciendo un plan de marketing y de negocios.
- La Jerga idiomática especializada.
- Medios especializados.

MEETINGS & EVENTS INSTITUTE

Por Fernando Compeán



MÓDULO 4 COMERCIALIZACIÓN DEL SEGMENTO

Al terminar este módulo, el participante establecerá estrategias claras de comercialización y venta de productos en los diferentes mercados.

- Tendencias mundiales.
- Asociaciones del segmento.
- Relaciones públicas.
- Trade shows especializados.
- Distribución de mi presupuesto y el ROI.
- Cómo generar nuevos negocios.
- Cierre de ventas.
- Los actores- compradores y vendedores.
- Bidding Process y Bidding Book para ganar congresos.