

PROGRAMMA **BTC** 2011

GIOVEDÌ 30 GIUGNO

Ore 09.00

Apertura della XXVII edizione di BTC, la Fiera degli Eventi

Ore 09.30

Inizio degli appuntamenti programmati nel Padiglione C1

Ore 10.30-11.30

Sala Ravezzi 1

Social media: sono davvero una bacchetta magica per gli eventi?

Gli evangelisti del marketing ci raccontano dello straordinario potere dei social media e del marketing virale, ma i più pragmatici rimangono un po' scettici sulle promesse di ciò che pare "troppo bello per essere vero". I professionisti sanno che il successo è frutto di investimenti, tempo e impegno, e che risultati di qualità si possono avere solo a seguito di input di qualità. Oggi i social media sono divenuti la pietra miliare per fare branding, per incrementare le vendite e per coltivare le pubbliche relazioni e, nonostante abbiano davvero guadagnato un posto di rilievo nel marketing, non tutte le possibilità che offrono sono egualmente utili ed efficaci. Come possono i social media portare benefici ai vostri eventi? Quali azioni potete intraprendere per migliorare i vostri eventi? E, infine, i social media sono davvero una bacchetta magica per gli eventi? Il seminario darà risposta a queste domande.

In inglese, con traduzione simultanea in italiano

Relatore

Raphael Kamp, *Social Media Executive, ICCA*

Percorso formativo: **(R)Evolution: nuovi trend in un mercato che cambia**

Ore 11.30

Ingresso Sud - Padiglione C1

Cerimonia di inaugurazione di BTC 2011

Ore 12.00-13.00

Sala Ravezzi 2

Conferenza stampa di apertura BTC 2011

Intervengono

Paolo Rubini, *Amministratore Delegato Convention Bureau Nazionale*

Maurizio Melucci, *Assessore al Turismo della Regione Emilia Romagna*

Stefano Vitali, *Presidente della Provincia di Rimini*

Andrea Gnassi, *Sindaco di Rimini*

Paolo Zona, *Presidente Federcongressi&eventi*

Lorenzo Cagnoni, *Presidente Rimini Fiera*

Andrea Babbi, *Amministratore Delegato APT Emilia Romagna*

Paolo Audino, *Amministratore Delegato TTG Italia ed Exmedia*

Ore 12.00-13.00

Sala Ravezzi 1

Le componenti multisensoriali per il successo dell'evento

Le odierne tecnologie hanno semplificato e moltiplicato i momenti di incontro virtuale, spesso eliminando le trasferte professionali che consistevano in lunghi viaggi e veloci riunioni con risultati stressanti. Oggi la motivazione per l'organizzazione di un evento di incontro è determinata dal valore dei contenuti: come contrattare alle nuove opportunità generate dalle community "virtuali", infatti, sono sempre più richiesti momenti qualificati di incontro "reale". I fattori ambientali - natura, architettura e tecnologie - contribuiscono a valorizzare e potenziare contenuti ed aspetti emozionali di un evento in un'ottica di multisensorialità, coinvolgendo tutti i sensi nel processo comunicativo. La gestione di un team focalizzato su questi temi è fondamentale per il successo dell'evento.



Relatori

Enrico Rainero, *Chairman e fondatore BY Innovation*

Marco Montemaggi, *Vicepresidente Associazione Musei d'Impresa*

Gabriele Cavagnini e **Roberto Freddi**, *Cabac & Nadir 2.0*

Percorso formativo: **L'officina dell'organizzatore**

Ore 13.30-14.30

Sala Ravezzi 1

Riunione Federcongressi&eventi, riservata ai soci (imprese, PCO e meeting manager)

Ore 14.00-14.30

Sala Ravezzi 2

Presentazione della ricerca "Il mercato degli eventi 2011"

Commissionata da BTC e realizzata dall'Istituto Piepoli, la ricerca fornisce un approfondimento sulla domanda di eventi da parte del segmento corporate per il 2011. Basata su interviste a manager aziendali italiani ed europei, indaga trend e budget di investimento, volumi e durata degli eventi, comportamenti d'acquisto, modalità di organizzazione e rapporto con le agenzie. La ricerca analizza inoltre il grado di soddisfazione dei buyer esteri per la destinazione Italia e la percezione che ne hanno i mercati internazionali.

Relatore

Nicola Piepoli, *Presidente Istituto Piepoli*

Percorso formativo: **Onori e oneri del destination marketing**

Ore 14.30-15.30

Sala Ravezzi 2

Destinazione Italia: comunicare il brand per competere sui mercati internazionali

Il settore degli eventi costituisce una grande opportunità per un Paese come l'Italia, che ha tutte le caratteristiche per essere una destinazione di punta a livello internazionale. Eppure, nonostante gli investimenti per la riqualificazione dell'offerta stiano, seppur lentamente, crescendo, si registra un calo degli arrivi internazionali legati agli eventi, a fronte di un aumento dell'outgoing italiano. Ciò pone interrogativi concreti su come l'Italia si promuove sui mercati esteri, che cosa comunica ai clienti internazionali e come è percepita da promotori e organizzatori di eventi stranieri. Partendo dai risultati dello studio *Il mercato degli eventi*, commissionato da BTC all'Istituto Piepoli, questa tavola rotonda raccoglie i contributi, le riflessioni e le idee di professionisti impegnati quotidianamente, a diverso titolo, a misurarsi con le sfide della competizione internazionale e della comunicazione di brand.

Moderatore

Paolo Audino, *Amministratore Delegato TTG Italia ed Exmedia*

Relatori

Josep Ejarque, *Presidente Four Tourism*

Adolfo Parodi, *Direttore Porto Antico di Genova Centro Congressi e Vicepresidente Federcongressi&eventi*

Federico Picardi, *Responsabile Area Sviluppo e Innovazione Fondazione Sistema Toscana*

Alberto Vita, *Direttore marketing e comunicazione LetsBonus Italia*

Percorso formativo: **Onori e oneri del destination marketing**

Ore 15.30-16.30

Sala Ravezzi 2

Le strategie di marketing delle aziende italiane per gli eventi

Come stanno cambiando le strategie di marketing delle aziende? Quale ruolo ricoprono gli eventi nel marketing mix? Per quali obiettivi vengono preferiti gli eventi e con quali risultati? Partendo dai risultati della ricerca svolta dall'Istituto Piepoli, commissionata da BTC, che fotografa il mercato degli eventi in Italia del 2011, alcune grandi aziende porteranno la loro esperienza, raccontando strategie e case history di eventi di successo. Al dibattito daranno un contributo anche i rappresentanti di alcune associazioni di categoria. Commento ai risultati della ricerca *Il mercato degli eventi 2011* di BTC, con testimonianze di manager d'azienda e rappresentanti delle associazioni di categoria.

Moderatore

Anna Mocchi, *Direttore magazine Event Report*

Relatore

Donatella Consolandi, *Vicepresidente Unicom*

Percorso formativo: **(R)Evolution: nuovi trend in un mercato che cambia**

Ore 15.30-16.30

Sala Diotallevi 1

Alberghi: diteci come dobbiamo fare!

Accade spesso che le relazioni tra organizzatori e alberghi diventino conflittuali: le tariffe che il PCO ritiene di aver "negoziato al meglio" si rivelano più alte di quelle disponibili su Internet, i contratti che vengono proposti dall'albergo non tengono conto dei tempi e delle modalità del congresso. E poi, quante volte occorre trattare a lungo per ottenere condizioni di pagamento che rispondano alle esigenze del processo organizzativo, quante volte gli alberghi della stessa catena si comportano in modo diverso e quante volte ci siamo sentiti dire che siamo noi PCO a sbagliare? Ma è sempre vero? Partendo da un confronto su questi temi, il seminario vuole essere un'occasione per capire come è possibile rendere i rapporti finalmente meno complessi.

Moderatore

M. Gabriella Gentile, *Presidente Meeting Consultants, Vicepresidente Federcongressi&eventi e Direttore Scientifico Learning Center di Federcongressi&eventi*

Relatori

Maria Cristina Dalla Villa, *Presidente ENIC e Responsabile Corpo Docenti di Federcongressi&eventi*

Dorella Lazzarotto, *Executive Director of Sales Marketing & Distribution Starhotels*

Laura Baroncelli, *Corporate Event Manager Starhotels*

Percorso formativo: **L'officina dell'organizzatore**

Organizzato da: **Learning Center Federcongressi&eventi**

Ore 16.00-17.00

Sala Ravezzi 1

Fare squadra: engagement e motivazione

Un'organizzazione che è in grado di generare alti livelli di engagement e motivazione è in grado di conquistare la mente e il cuore delle persone che contribuiscono a darle vita, generando un legame che si estende ben oltre il contratto di lavoro o la retribuzione a esso collegata. Molti studi concordano nell'affermare che un luogo di lavoro permeato da engagement e motivazione è caratterizzato da persone con un forte senso di appartenenza, con la volontà di ottenere, con il proprio impegno professionale, ben più del semplice stipendio, ricercando gratificazioni intrinseche e psicologiche, con un sentimento di attaccamento e identificazione con i valori e i principi etici dell'organizzazione. Durante il workshop i partecipanti otterranno spunti utili a rafforzare la mentalità di team e diffondere in azienda l'energia, il coinvolgimento e l'impegno intellettuale ed emotivo per creare una squadra vincente.

Relatore

Sergio Borra, *Amministratore Delegato Dale Carnegie Italia*

Percorso formativo: **Dalle relazioni alla leadership, percorsi di crescita**

Ore 16.30-17.30

Sala Ravezzi 2

Come parlare e far parlare del proprio brand tra lovemarks e new media

Il seminario verte sul passaggio dai media tradizionali ai nuovi media, descrivendo e analizzando le principali operazioni dei brand che stanno dando una forte spinta innovativa al mercato del turismo. La gestione dei budget, la vision, le performance, i ritorni della comunicazione di oggi e il coraggio dei manager di nuova generazione.

Relatore

Christian Ubbiali, *Consulente di comunicazione*

Percorso formativo: **L'evento sotto la lente**

Organizzato da: **Stratego**



Ore 17.00

Media Village

COCKTAIL EVENT REPORT

Organizzato da Event Report: sito, magazine e directory

Ore 17.30

Termine degli appuntamenti programmati

Ore 18.00

Termine dei lavori

Ore 20.30-23.30

BTC Moonlight Party "Il sogno è qui"

Dinner, networking, spettacolo e musica al Borgo San Giuliano di Rimini.

Solo su invito. Sponsorizzato da Regione Emilia Romagna

Animazione a cura di Delitti&Delitti

VENERDÌ 1 LUGLIO

Ore 9.00

Inizio dei lavori nel Padiglione C1

Ore 9.30

Inizio degli appuntamenti programmati nel Padiglione C1

Ore 10.00-11.00

Sala Ravezzi 2

**La ricaduta economica del turismo congressuale:
il caso del Garda Trentino**

Indagine sui comportamenti di spesa dei partecipanti ai congressi che si svolgono a Riva del Garda e analisi dell'impatto economico sulla destinazione ospitante eventi aggregativi nazionali ed internazionali. Riva del Garda Fierecongressi ha incaricato il gruppo di ricerca eTourism della Facoltà di Economia dell'Università di Trento di svolgere un'indagine per analizzare le ricadute economiche e le opportunità di sviluppo del turismo congressuale nell'Alto Garda. I tre congressi analizzati, Sunbelt, Erickson e Telethon, hanno consentito di ricostruire i differenti profili dei partecipanti delle tre tipologie di congressi della stagione fieristica rivana.

Relatori

Giovanni Laezza, *Direttore Generale Riva del Garda Fierecongressi*

Mariangela Franch, *Ordinario di Marketing turistico all'Università di Trento, Facoltà di Economia, Dipartimento Informatica e Studi aziendali*

Percorso formativo: **Onori e oneri del destination marketing**

Ore 10.00-11.00

Sala Ravezzi 1

**I trend della meeting ed event industry:
conoscerli per sopravvivere e avere successo**

Nel mercato in rapida evoluzione del XXI secolo, i professionisti della meeting ed event industry sanno che il loro successo e la loro sopravvivenza dipendono dalla chiarezza con cui riescono a comprendere i più importanti trend che hanno un impatto sul loro business e dalla capacità di adattarsi ai cambiamenti. Oggi la sfida è che i trend, siano essi economici, tecnologici, legali o demografici, cambiano e si evolvono più velocemente che in passato. Questo seminario presenta gli attuali scenari che influenzano il mercato degli eventi e suggerisce ai professionisti che vi operano come adattarvi al più efficacemente possibile.

In inglese, con traduzione simultanea in italiano

Relatore

Rob Davidson, *Docente di Event Management, Università di Greenwich*

Percorso formativo: **(R)Evolution: nuovi trend in un mercato che cambia**



Ore 11.00-12.00

Sala Diotallevi 1

I driver del vantaggio competitivo per destinazioni e operatori: Destination Experience Design ed Event Experience Design

La maggiore concorrenza che a livello nazionale ed internazionale caratterizza la meeting industry negli ultimi anni richiede una riflessione sui fattori critici di successo del settore e sui principali driver che determinano il vantaggio competitivo, tanto delle imprese quanto delle destinazioni, alla luce di questo nuovo scenario e dei nuovi modelli di business degli operatori. Una maggiore personalizzazione delle offerte e la focalizzazione sul design dell'esperienza dei clienti possono rappresentare robusti fattori di vantaggio competitivo per le destinazioni e gli operatori. Il design dell'esperienza si propone di rendere attrattiva la destinazione sul mercato internazionale e, al contempo, di fornire gli elementi strategici per la progettazione di un evento sulla base delle caratteristiche e dei bisogni dei partecipanti.

Relatori

Francesca D'Angella, *ricercatrice, consulente e docente Università LUM di Bari*
Maurizio Goetz, *brand advisor e consulente di marketing innovativo*

Percorso formativo: **Onori e oneri del destination marketing**

Organizzato da: **Stratego**

Ore 11.00-12.00

Pad. C1, Stand Convention Bureau Italia 144-146/179-181

CONFERENZA STAMPA

MICE Italia - Un progetto interregionale per il rilancio del sistema congressuale italiano

Relatori

Caterina Cittadino, *Capo dipartimento per lo sviluppo e la competitività del turismo*
Paolo Rubini, *Amministratore Delegato Convention Bureau Nazionale*
Cristina Scaletti, *Assessore al Turismo Regione Toscana*
Paolo Zona, *Presidente Federcongressi&eventi*
Paolo Audino, *Amministratore Delegato TTG Italia ed Exmedia*
 È stato invitato il Ministro del Turismo Michela Brambilla

Ore 11.00-13.00

Sala Ravezzi 2

Oltre l'analisi dei costi diretti nel business travel management: efficienza, benchmarking e ricadute aziendali del processo di gestione dei viaggi d'affari

Il Corso di alta formazione *Analisi e gestione dei viaggi d'affari* dell'Università di Bologna presenta, a conclusione della sua seconda edizione, un seminario in cui accademici, HR e travel manager si confrontano sugli aspetti della gestione delle trasferte che vanno oltre il controllo dei costi. I temi trattati andranno dalla misura dell'efficienza di costo della funzione travel, all'utilizzo di tecniche di benchmarking per poi approfondire aspetti legati alle ricadute delle policy viaggi sui rapporti aziendali e, quindi, sulla gestione delle risorse umane. Chiude gli interventi una tavola rotonda in cui travel manager di importanti realtà aziendali italiane discuteranno i lavori e porteranno le loro esperienze. Al termine, cerimonia di consegna delle Pergamene del Corso di alta formazione *Analisi e gestione dei viaggi d'affari*, anno accademico 2010/2011.

Interventi

Andrea Guizzardi e **Martina Farina**, *Dipartimento di Scienze Statistiche Università di Bologna*

La misura dell'efficienza dal lato dei costi nella gestione delle trasferte delle imprese

Andrea Alivernini, *Servizio studi Banca d'Italia*

Il benchmarking delle spese di business travel: come utilizzare i dati dell'indagine della Banca d'Italia sul turismo internazionale

Riccardo Podda, *Thales Alenia Space Italia*

Risorse umane e Acquisti: un percorso comune

Giuseppe Viesti, *Salvatore Ferragamo*

Uscire dall'ufficio viaggi: la sfida trasversale per il travel management



Tavola rotonda

Oltre i costi: le ricadute delle decisioni strategiche nel business travel

Moderatore: Luigi de Santis, ACRAF - Gruppo Angelini

Ore 12.00-13.00

Sala Ravezzi 1

Presentazioni ad alto impatto

Una grandissima opportunità per comprendere le competenze necessarie a presentare al meglio le proprie idee, gestendo in maniera ottimale anche il rapporto con i media. Questo workshop è incentrato sulle capacità di trasmettere fiducia ed entusiasmo, rendere vincente ogni presentazione, presentare al meglio se stessi e le proprie idee, generare consenso e maggior credibilità di fronte a clienti, collaboratori così come di fronte a una vasta platea.

Relatore

Sergio Borra, *Amministratore Delegato Dale Carnegie Italia*

Percorso formativo: **Dalle relazioni alla leadership, percorsi di crescita**

Ore 12.30-13.30

Sala Rossa

CONFERENZA STAMPA

La Spagna come destinazione MICE

Organizzato da: **Ufficio Spagnolo del Turismo**

Ore 13.00-14.00

Sala Ravezzi 1

L'arte drammatica e il doppiaggio come strumenti di comunicazione

Lo studio dell'arte drammatica, materia normalmente insegnata nel mondo artistico per la formazione della figura dell'attore, può essere altrettanto utile a tutti coloro che per professione devono comunicare con i clienti. La conoscenza della dizione, dell'impostazione della voce, delle varie intonazioni da dare a un discorso può contribuire a conquistare tanto un vasto uditorio quanto un singolo interlocutore. L'utilizzo del doppiaggio, cioè l'interpretazione di ruoli già realizzati da attori sul piccolo o grande schermo, e l'imitazione delle loro scelte interpretative, è una pratica divertente e uno strumento di conoscenza delle tecniche che inconsciamente vengono usate nella comunicazione professionistica, ma che possono diventare, se ben usate, un'arma vincente per conquistare risultati positivi.

Relatori

Mario Brusa, *Presidente e Direttore Artistico di Doppiaggio Deltafilm*

Lina Bernardi, *Attrice di teatro e televisione italiana*

Percorso formativo: **Dalle relazioni alla leadership, percorsi di crescita**

Ore 13.00-15.00

Sala Diotallevi 1

Roadmap Sanità

Corso Pratico – Nuovi Provider ECM: come gestire gli ostacoli quotidiani

Organizzato da: **Learning Center Federcongressi&eventi**

Riservato ai soci Federcongressi&eventi, previa iscrizione

Ore 14.00-15.00

Sala Ravezzi 2

Gestire le emozioni per eccellere nel business

I problemi che si incontrano quotidianamente hanno spesso origine dentro di noi: stati d'animo non gestiti adeguatamente creano paure e ostacoli. Perciò la risorsa più efficace che abbiamo a disposizione è il nostro equilibrio emotivo. L'equilibrio emotivo aiuta a risolvere i problemi, a dare il meglio di sé, a essere più produttivi. L'equilibrio emotivo migliora il rapporto con gli altri e aiuta a risolvere i problemi con maggiore velocità ed efficienza.

Relatore

Claudio Maffei, *Formatore e Docente di comunicazione interpersonale*

Percorso formativo: **Dalle relazioni alla leadership, percorsi di crescita**



Ore 14.00-15.00

Sala Ravezzi 1

La nuova meeting ed event industry dopo la crisi del 2008

Nel 2008 la crisi economica globale ha messo in dubbio la necessità di meeting ed eventi e costretto il settore ad analizzarsi, ristrutturarsi, misurarsi e fare conoscere il proprio valore e il proprio ruolo cruciale nello sviluppo economico e scientifico. Oggi la meeting industry ha nuovi player, nuove strategie e nuovi valori. Il seminario racconta che cosa è cambiato e fornisce esempi su come implementare un approccio strutturato alla gestione processi, fornitori e dati al fine di ottenere obiettivi di business misurabili e allineati alla visione strategica dell'azienda, strumenti per capire che cosa vogliono oggi i clienti e come fidelizzarli e idee su quali competenze saranno richieste in futuro ai professionisti degli eventi.

In inglese, con traduzione simultanea in italiano

Relatore

Linda Pereira, *Executive Director CPL Events*

Percorso formativo: **(R)Evolution: nuovi trend in un mercato che cambia**

Ore 15.00-16.00

Sala Ravezzi 2

L'applicazione pratica della territorialità dell'IVA nel settore eventi e congressi

Alle nuove norme di applicazione dell'IVA sui servizi per congressi ed eventi cultural ci sono molte deroghe per le quali si applica sempre l'IVA del luogo di effettuazione del singolo servizio. Circa l'80% di quanto viene acquistato per l'organizzazione di congressi ed eventi rientra in questa casistica. Possiamo godere delle semplificazioni IVA introdotte? I problemi sorgono nell'interpretazione della normativa: un servizio complesso si può interpretare anche in tre differenti applicazioni dell'IVA. Contando sull'apporto di un funzionario dell'Agenzia delle Entrate e del consulente fiscale di Federcongressi&eventi si cercherà di dare risposta a questi quesiti in modo che l'applicazione dell'Iva in ambito europeo sia una regola chiara e facilmente interpretabile.

Moderatore

M. Gabriella Gentile, *Presidente Meeting Consultants, Vicepresidente Federcongressi&eventi e Direttore Scientifico Learning Center di Federcongressi&eventi*

Relatori

Mauro Zaniboni, *Presidente MZ Congressi e Responsabile Fiscalità di settore di Federcongressi&eventi*

Valeria Bortolotti, *Dottore comm. e consulente fiscale di Federcongressi&eventi*
È stato invitato un funzionario dell'Agenzia delle Entrate, Direzione Generale Imposta Indirette

Percorso formativo: **L'officina dell'organizzatore**

Organizzato da: **Learning Center Federcongressi&eventi**

Ore 15.00-16.00

Sala Ravezzi 1

Responsabilità sociale d'impresa nell'industria degli eventi

Site Italy e Figli del Mondo (associazione non profit) hanno individuato questo primo incontro a BTC quale punto di partenza per divulgare la RSI nel mondo degli eventi e per promuovere una rete che si impegni a portare avanti azioni di RSI a livello privato e pubblico su tutto il territorio nazionale. L'esempio dell'esperienza di Figli del Mondo potrebbe costituire secondo Site un volano di energie alternative, in grado di contaminare altri territori permettendo un movimento dal basso che creda nella RSI come modo concreto di operare.

Moderatore

Maria Grazia Sapigni, *Direttore Magina, President Elect di Site Italy, volontaria e consigliere Figli del Mondo*

Relatori

Lino Sbraccia, *Presidente Figli del Mondo*

Giuseppe Carpi, *Organizzatore eventi sportivi*

Enzo Mataloni, *Partner Serint Group, Consulente RSI - Certificazioni ISO, Codice Etico, Governance RSI*

Ore 17.30

Termine degli appuntamenti programmati e chiusura di BTC 2011

