CORE
CONCEPT

دورة مكاتب المؤتمرات وسياحة الأعمال: الترشح لمؤتمرات الجمعيات ودعم الاستضافة وسياحة الحوافز

دورة مكاتب المؤتمرات وسياحة الأعمال: الترشح لمؤتمرات الجمعيات ودعم الاستضافة وسياحة الحوافز

مقدمة:

دورة مكاتب المؤتمرات وسياحة الأعمال دورة تمتد أسبوع، تتناول الترشح لاستضافة مؤتمرات الجمعيات الدورية ودعم الاستضافة وسياحة الحوافز، وهي موجهة إلى وحدات مكاتب المؤتمرات ومبيعات مراكز المؤتمرات وشركات إدارة الوجهات، وتنتهي بإعداد خطة ترشح وسفراء لفعاليات الأعمال في الوجهة. فالوجهات تخسر المؤتمرات الدورية ومجموعات الحوافز حين تكرر ملفات الترشح عبارات الكتيبات الترويجية، ويقدم دعم الاستضافة دون اختبار للعائد، ولا يستقطب مستضيفون محليون. ويعمل المشاركون أصلا في استقطاب أعمال الاجتماعات أو خدمتها، ويتعلمون عبر دراسات حالة على طلبات العروض وسجلات تنقل المؤتمرات وبيانات إنفاق المندوبين. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة.

أهداف الدورة:

- تحليل عرض الوجهة من فعاليات الأعمال مقارنة بالوجهات المنافسة، وتحديد الأولويات بين اجتماعات الجمعيات والشركات والحوافز والجهات الحكومية
- رصد مؤتمرات الجمعيات الدورية وتأهيلها باستخدام البحث في قواعد بيانات الاجتماعات وسجلات التنقل ومعايير اختيار المستضيف
- إعداد ملفات الترشح للمؤتمرات وخطابات الدعم وبرامج زيارات المعاينة بما يستجيب لكل متطلب من متطلبات الجمعية
- استقطاب السفراء المحليين من الجامعات والمستشفيات والهيئات المهنية ودعمهم لجلب مؤتمرات جمعياتهم إلى الوجهة
- تصميم عروض دعم الاستضافة والحوافز، وعرض برامج رحلات الحوافز على مشتري الشركات بالشراكة مع شركات إدارة الوجهات
- قياس الأثر الاقتصادي والإرث لفعاليات الأعمال المستضافة ورفع تقارير بها إلى جهات تمويل الوجهة

الفئة المستهدفة:

- وحدات مكاتب المؤتمرات التي تستقطب مؤتمرات الجمعيات وتترشح لاستضافتها لصالح مدينة أو دولة
- وحدات مبيعات مراكز المؤتمرات والمنشآت التي تجيب عن طلبات عروض المؤتمرات واجتماعات الشركات
- وحدات شركات إدارة الوجهات التي تصمم رحلات الحوافز وخدمات المؤتمرات الأرضية وتعرضها على العملاء
- وحدات تسويق الوجهات التي تمول برامج دعم فعاليات الأعمال وتقيس عائدها
- وحدات السفراء والتواصل الأكاديمي التي تعمل مع الجامعات والمستشفيات والهيئات المهنية

محاور الدورة:

اليوم 1: مشهد وجهات فعاليات الأعمال وخط الأساس لمكتب المؤتمرات

- مقارنة نماذج تشغيل مكاتب المؤتمرات ومصادر تمويلها
- خريطة شرائح اجتماعات الجمعيات والشركات والحوافز والجهات الحكومية
- خريطة سلسلة قيمة الوجهة بين المكتب والمنشآت وشركات إدارة الوجهات
- تدقيق تنافسية الوجهة مقابل وجهات المؤتمرات المنافسة
- مراجعة خط الأساس لقائمة الفرص ومعدلات التحويل في المكتب

اليوم 2: معلومات سوق مؤتمرات الجمعيات وتأهيل فرص الترشح

- البحث في قاعدة بيانات اجتماعات الجمعيات لدى ICCA، الرابطة الدولية للمؤتمرات، عن المؤتمرات الدورية
- تحليل أنماط تنقل المؤتمرات ورسم نوافذ الأهلية للترشح
- هيكل صنع القرار في الجمعيات ومعايير اختيار الوجهة المستضيفة
- مصفوفة متطلبات طلب العروض لمؤتمرات الجمعيات
- بطاقة تأهيل الفرص لترتيب أولويات الترشح

اليوم 3: ملفات الترشح وزيارات المعاينة وبرامج السفراء

- هيكل ملف الترشح للمؤتمر وخطابات الدعم والأدلة المساندة
- تصميم برنامج زيارة المعاينة لمقيمي الجمعيات
- استقطاب الأكاديميين والأطباء المحليين في برنامج السفراء
- اتفاقية اللجنة المحلية المستضيفة وبرنامج تكريم السفراء
- التدرب على عرض الترشح أمام مجالس إدارة الجمعيات

اليوم 4: دعم الاستضافة وعرض رحلات الحوافز والأثر الاقتصادي

- تصميم برنامج دعم الاستضافة والمساندة المالية مع اختبار العائد
- عرض برنامج رحلات الحوافز على مشتري المكافآت في الشركات
- اتفاقيات الشراكة مع شركات إدارة الوجهات لتجارب مجموعات الحوافز
- استبيان إنفاق المندوبين وطريقة حساب الأثر الاقتصادي
- مؤشرات إرث المؤتمرات ومنافع اقتصاد المعرفة

اليوم 5: دراسة حالة لإعداد خطة الترشح والسفراء للوجهة

- مراجعة قائمة فرص مكتب الحالة باستخدام بطاقة التأهيل
- إعداد مخطط ملف الترشح لمؤتمر جمعية الحالة وخطابات الدعم
- الدفاع عن عرض دعم الاستضافة في الحالة مقابل الأثر الاقتصادي المتوقع
- القائمة المختصرة لاستقطاب السفراء وخطة اللجنة المستضيفة في الحالة
- استكمال خطة الترشح والسفراء لفعاليات الأعمال في الوجهة

المهارات التي ستكتسبها:

- رصد فرص المؤتمرات
- تقييم أهلية فرص الترشح
- كتابة ملفات الترشح
- استضافة زيارات المعاينة
- استقطاب السفراء
- تصميم برامج دعم الاستضافة
- تسويق رحلات الحوافز
- قياس الأثر الاقتصادي

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تقديم خطة الترشح والسفراء لفعاليات الأعمال في الوجهة إلى مدير مكتب المؤتمرات ومجلس تمويل الوجهة
- تحديد المؤتمرات ومجموعات الحوافز التي تستحق ترشحا أو زيارة معاينة أو عرض دعم للاستضافة
- تجنب إنفاق دعم الاستضافة على فعاليات لا يبرر إنفاق مندوبيها وإرثها ذلك الدعم
- نقل بطاقة التأهيل وهيكل ملف الترشح وورقة حساب الأثر الاقتصادي المستخدمة في الدورة إلى فرق العمل

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يسلم المشارك مدير مكتب المؤتمرات ومجلس تمويل الوجهة خطة ترشح وسفراء لفعاليات الأعمال، ترتب المؤتمرات ومجموعات الحوافز المستهدفة، وتحدد إجراءات الترشح وزيارات المعاينة، وتسمي السفراء، وتضع سقفا لدعم الاستضافة وفق العائد المتوقع. وتعتمد وحدات المبيعات على الخطة في جدولة الترشحات، وتستند إليها المنشآت وشركات إدارة الوجهات في إعداد العروض المشتركة، وتستخدمها جهات التمويل في إقرار موازنات الدعم. وبعد أول قرار ترشح تقارن الوحدة معدل الفوز ودعم الاستضافة المصروف وإنفاق المندوبين المقاس بالخطة، ثم تعدل الأهداف وخطة استقطاب السفراء.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة مكاتب المؤتمرات وسياحة الأعمال؟

يحتاج المشارك إلى خبرة عملية في استقطاب أعمال الاجتماعات أو بيعها أو خدمتها لصالح وجهة أو منشأة أو شركة إدارة وجهات. ويفيده إحضار طلب عروض حديث أو ملف ترشح لم يفز أو نتائج استبيان للمندوبين لتطبيق دراسات الحالة على وجهته.

بم تختلف دورة مكاتب المؤتمرات وسياحة الأعمال عن دورة إدارة الفعاليات؟

تعمل هذه الدورة من جانب الوجهة: رصد المؤتمرات الدورية والترشح لها والسفراء ودعم الاستضافة وعرض رحلات الحوافز. أما دورة إدارة الفعاليات فتخطط مؤتمرا أو معرضا واحدا وتديره من حيث البرنامج والموردين والتشغيل الميداني، وتمر عليها هذه الدورة بإيجاز.

لماذا تدير مكاتب المؤتمرات برامج سفراء لسياحة الأعمال؟

لأن كثيرا من الجمعيات لا تختار وجهة مستضيفة إلا بدعوة من عضو محلي فيها. ويمنح السفراء من الجامعات والمستشفيات والهيئات المهنية ملف الترشح مصداقية، ويرأسون اللجنة المحلية المستضيفة، ويساعدون المكتب على اكتشاف مؤتمرات لا تصل إليه عبر زيارات المبيعات.

ماذا يعود به المشارك من دورة مكاتب المؤتمرات وسياحة الأعمال؟

يعود المشارك بخطة ترشح وسفراء لفعاليات الأعمال في الوجهة، معها بطاقة لتأهيل الفرص ومخطط لملف الترشح واختبار لعائد دعم الاستضافة وورقة لحساب الأثر الاقتصادي، جاهزة للتكييف مع مكتبه أو منشأته أو شركته.