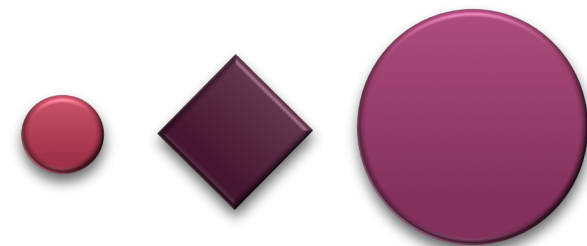


CAMPUS MPI

México

2019 - 2020



Meeting Professionals International (MPI) es la Asociación de la Industria de Reuniones y Eventos más grande del mundo. Fundada en 1972, MPI ofrece educación innovadora y relevante, oportunidades de establecer contactos e intercambios comerciales, y actúa como una voz destacada para la promoción y el crecimiento de la Industria. MPI tiene una comunidad global de 60,000 profesionales de reuniones y eventos que incluye más de 17,000 miembros comprometidos. Cuenta con más de 70 capítulos y clubes en 75 países de todo el mundo.

En México el Capítulo se constituyó en el año 2000. Hoy cuenta con más de 240 socios, siendo la Asociación de la Industria de Reuniones más grande de Latinoamérica. Su enfoque primordial está dirigido en apoyar a sus miembros para ser exitosos mediante la capacitación profesional, crear una comunidad global unida por el Turismo de Reuniones, generar redes de negocios e incrementar el conocimiento del mercado.

Nuestro Campus MPI es el mecanismo de educación y capacitación que tiene el MPI Capítulo México para compartir y derramar conocimiento en la Industria de Reuniones de México y otros países de América Latina. Es un proyecto que forma parte del programa educativo y está disponible para destinos, países o actores de la cadena de valor de la Industria.

El objetivo es crear un grupo multidisciplinario que pueda sumar conocimiento a los posibles interesados como:

- Meeting Planners
- Travel Managers
- Casas Productoras
- Hoteleros
- Empresas de Catering
- Empresas de Team Building
- Destinos
- Todos los interesados en la Industria de Reuniones

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
Tendencias globales de la industria de reuniones.	Se presentan las tendencias actuales de la industria de reuniones sobre cómo se decide, qué pasa en los destinos, quiénes son los tomadores de decisiones y demás elementos.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, gestión del destino, OCV's, recintos, medición de la industria.	Eduardo Chaillo Procedencia: Washington
El legado de las reuniones en los destinos.	Evolución de las mediciones que se han llevado a cabo sobre los efectos que generan las reuniones en un destino: impactos económicos, efectos intangibles, responsabilidad social.	Industria de reuniones en general, OCVs, medición de la industria.	Arik Staropolsky Procedencia: CDMX
Introducción a la industria de reuniones.	Una industria que genera el 1.8% del PIB merece que conozcamos y entendamos su conformación, cifras, lenguaje y sobre todo los beneficios que produce tanto a nivel económico como de impacto social, ambiental e intelectual. Todo organizador de eventos debe conocer qué significa esta industria. Dirigido especialmente a estudiantes y profesionales recién llegados a la industria.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveduría, gestión del destino, prospección, OCV's, recintos, capacitación.	Hugo Rosas Guzmán Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
La relevancia económica de las reuniones en México.	Presentación del estudio que contiene indicadores de desempeño de la industria, valor de mercado, empleos generados y comparación con el turismo.	Industria de reuniones en general, OCVs, medición de la industria.	Arik Staropolsky Procedencia: CDMX
Neuromarketing una forma disruptiva de comercializar un evento.	Esta enfocado a estudiantes y a los Event Planner, es una charla dinámica con ejemplos claros de cómo usar el neuromarketing para vender eventos. Se tocan dos casos de éxito.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, proveeduría, hotelería, recintos, transportación, capacitación.	Francisco Cachafeiro de la Loza Procedencia: CDMX
Eventos sustentables: la evolución de la industria de reuniones.	Conoce la evolución de los eventos y porque nuestra industria tiene que ser sustentable si queremos dejar un mejor futuro a las siguientes generaciones.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, gestión del destino, comercialización, OCV's, recintos.	Alejandra González Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
Estrategias de Event Marketing vitales para un ROI exitoso.	Explicar qué es el Event Marketing, sus componentes, explicación del ROI y la forma de medirlo.	Industria de reuniones, organización de eventos, proveeduría, comercialización, capacitación.	Michel Wohlmuth Procedencia: CDMX
Tecnología en eventos (AI, Chatbots, Facial Analytics, AR, VR).	En esta conferencia conocerán las últimas tendencias de tecnología en los eventos desde el punto de vista planner. Un recorrido con las ultimas tendencias en tecnologías a través del mundo cerrando con Facial Analytics en Actnow!. Grupo MAP trae esta tecnología para el mercado mexicano y latinoamericano.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, OCV's, recintos, capacitación.	Ricardo Magaña Navarrete Procedencia: CDMX
Cómo emprender sin morir en el intento (1).	Esta conferencia comparte consejos de gran valor para el joven emprendedor de forma que pueda administrar mejor sus recursos, detectar los medios de financiamiento a su alcance, moldear sus procesos y alinear asertivamente sus expectativas, entre otros.	Industria de reuniones en general y comercialización.	Adrián Peña Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
El arte de venderle a un Meeting Planner.	Si vender es un arte, ¡venderle a un Meeting Planner puede resultar un arte abstracto casi imposible de entender!. Una conferencia dirigida a destinos, hoteles y a toda la cadena de valor que busca entender cómo funcionan los negocios y los eventos que organizan los Meeting Planners y PCO's. Información práctica y útil que provocará que nadie desee venderle a un meeting planner y preferirá la construcción de alianzas de largo plazo.	Hotelería, proveeduría, gestión del destino, OCV's, recintos.	Hugo Rosas Guzmán Procedencia: CDMX
Excelencia en el servicio.	Servicio al cliente, actitud de servicio.	Industria de reuniones en general.	Arturo Calzada Ramos Procedencia: CDMX
Conceptos básicos para el diseño y montaje de fiestas temáticas y decoraciones especiales.	Dar a conocer al participante cómo montar eventos temáticos de gran impacto. Ideas básicas, prácticas y funcionales para montar decoraciones especiales para eventos y reuniones.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, capacitación.	Gerardo Malagón Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
Plan B, qué hacer cuando todo pinta mal en un evento.	Está enfocado a estudiantes y a los Event Planner, es un taller dinámico bajo la metodología de World Café donde se reta a los asistentes a implementar planes B ante situaciones que pasan en un evento, buscando diversas alternativas para solucionar el problema de forma efectiva.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, proveeduría, hotelería, recintos, transportación, capacitación.	Francisco Cachafeiro de la Loza Procedencia: CDMX
Oportunidades y amenazas de la economía colaborativa en el sector turístico.	El objetivo principal es dar a conocer cómo las empresas y los destinos turísticos pueden aprovechar las oportunidades que presenta la economía colaborativa a corto, mediano y largo plazo en el sector turístico.	Industria de reuniones, hotelería, gestión del destino, comercialización, OCV's, capacitación.	Carlos Drombo Procedencia: CDMX
Ventas consultivas.	Cómo fijar objetivos inteligentes, aprende las habilidades para poder alcanzarlos.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, proveeduría, comercialización, prospección, recintos.	Danielle Van Der Kwartel Procedencia: Cancún

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
El Relacionamiento en los eventos, un factor de éxito.	Qué es el relacionamiento sus beneficios, cómo generar relacionamiento en un evento: antes, durante y después.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, gestión del destino, comercialización, prospección, transportación, OCV's, recintos, medición de la Industria, capacitación.	Michel Wohlmuth Procedencia: CDMX
Experiencias de marca para eventos.	En esta sesión se podrán aprender los puntos básicos para desarrollar un evento de gran experiencia. <i>Una experiencia de marca consiste en diseñar una experiencia sensorial, que genere una relación duradera y significativa.</i>	Organización de eventos y capacitación.	Ricardo Magaña Navarrete Procedencia: CDMX
Puntos básicos del mundo de producción y audiovisual.	El participante conocerá los conceptos básicos del mundo de producción y audiovisual. Los participantes se llevarán una idea muy clara de cuáles son los conceptos de producción, audio, video e iluminación. Una excelente herramienta para intermediarios entre el cliente y la parte generadora de producción.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, recintos, capacitación.	Gerardo Malagón Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
Estrés, el enemigo silencioso del Event Planner.	¡No tenemos segundas oportunidades! El día y la hora para inaugurar un evento no puede posponerse y gran cantidad de Event Planners serán capaces de hacer lo que sea para lograrlo. Pero, ¿qué pasa dentro de ese profesional exitoso que acumula toneladas de adrenalina y estrés que pueden reventar en cualquier momento?. Afecta a su familia, salud, amigos, pareja, y todo a su alrededor. Equilibrarnos física y mentalmente ayudará a ganar la batalla a ese enemigo silencioso.	Organización de eventos.	Hugo Rosas Guzmán Procedencia: CDMX
Check list & Briefing, el primer paso de un evento.	Esta enfocado para estudiantes y para los Event Planner, es un taller dinámico bajo la metodología de World Café donde se reta a los asistentes al llenado de ambos documentos para que detecten la importancia de los mismos en el desarrollo de un evento.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, transportación, recintos, capacitación.	Francisco Cachafeiro de la Loza Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
La evolución del Event Marketing.	Explicar qué es el Event Marketing, sus componentes y las tendencias.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, capacitación.	Michel Wohlmuth Procedencia: CDMX
6 pasos para emprender sin un peso en el bolsillo	El mundo laboral ha cambiado y no volverá a ser como era antes, por lo tanto, debemos aprender a afrontar este nuevo reto, y para ello una buena salida es convertir nuestras pasiones en nuestra profesión. A través de esta conferencia 100% motivacional, creada desde la experiencia propia y totalmente práctica, los participantes aprenderán de una forma sencilla a emprender mediante un poderosa metodología que he venido construyendo con éxito a través de varios años y que llamo “El motor de las 6 P’s”, donde hablo de 6 pilares para crear una empresa con éxito y construir riqueza.	Capacitación.	Carlos Drombo Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
El programa operativo de un evento, la base de una operación exitosa.	Un evento bien planeado tiene de la mano un proceso de tiempos y movimientos con detalles que marcan la diferencia, logrando minimizar o borrar los imprevistos. Una comunicación escrita tal cual guión de una obra teatral.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, proveeduría, hotelería, recintos, transportación, capacitación, OCVs.	Julio César Castañeda Procedencia: CDMX
Diseño de eventos de integración & team building.	El participante conocerá las diferentes opciones de eventos de integración y se formará una idea de cómo realizarlos por sí mismo. Lograr que los participantes tengan una idea global de cómo lograr un evento de integración impactante, diferente y divertido.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, proveeduría, capacitación.	Gerardo Malagón Procedencia: CDMX
Desarrollo de productos en general.	El objetivo es que los asistentes conozcan los pasos para planear y desarrollar un producto turístico en los destinos y que pueda ser aprovechable para la industria de reuniones. Contenido aplicable en especial para Pueblos Mágicos como otro tipo de destinos.	Gestión del destino.	Bettyna Benítez Procedencia: Toluca

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
Plataformas y transformación digital en la industria de reuniones.	Orientar a los profesionales del sector de turismo de reuniones sobre la importancia de estar preparados y capacitados para los cambios que se están dando con la transformación digital y, bajo modelos de gestión de innovación, encontrar nuevas oportunidades de negocio.	Industria de reuniones, organización de eventos, hotelería, proveeduría, gestión del destino, comercialización, transportación, OCV's, recintos, capacitación.	Carlos Drombo Procedencia: CDMX
¿Cómo emprender y no morir en el intento? (2)	De empleado a empresario. Una muy clara descripción de como lograr salir de ser un empleado cotidiano a ser dueño de tu propia empresa. Crear en el asistente la idea clara del proceso que requiere para poder ser su propio jefe, salir del cuadro de confort y lograr su independencia económica.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, comercialización, recintos, capacitación.	Gerardo Malagón Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
Pensar fuera de la caja o morir: La creatividad para eventos ya no es opcional.	La industria de los eventos exige todos los días el generar una disciplina creativa con nuevas formas de conectar con las audiencias. Esta conferencia revisa y propone alternativas y tendencias globales para generar un nuevo pensamiento en la ruta de concebir y producir un evento. Identificaremos el valor que las ideas agregan a los negocios hoy en día, y la industria de los eventos no es la excepción. Ideas prácticas para generar nuevos procesos creativos y proponer eventos que generen valor a sus clientes.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, comercialización, prospección, capacitación.	Gerardo Matienzo Procedencia: CDMX
Las exposiciones como herramienta de mercadotecnia para las marcas.	Si tu empresa participará en una exposición ya no puedes hacerlo como antes. La evolución de los hábitos del consumidor ha cambiado la manera de relacionarnos con él, por ello ya no podemos quedarnos en la vieja práctica de las edecanes que regalan plumas y stands improvisados, hoy los visitantes a una exposición están más informados y buscan soluciones y relaciones de impacto, ¿está tu empresa preparado para ello? Aprende a crear una estrategia de mercadotecnia para sacar el mayor provecho a tu stand. Dirigido a toda empresa que participa en exposiciones.	Organización de eventos, Comercialización.	Hugo Rosas Guzmán Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
La Importancia de las Asociaciones de la	Explica cual es el papel que deben jugar las asociaciones y como aplicarlo en el desarrollo de la industria y su profesionalización a nivel individual, empresarial y como destino. Platica desarrollada en 30 min. Con 10 min de preguntas y respuestas	Industria de reuniones en general, capacitación.	Michel Wohlmuth Procedencia: CDMX
No hagamos solo eventos, generemos experiencias	Un evento, no solo debe estar bien planeado. La exigencia y los cambios no solo en tecnología, si no en pensamiento, deben exigir en los servidores de un evento la generación de experiencia en el ambito profesional y humana a los asistentes, como lograr ser innovador y creativos sin caer el cliches.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, capacitación.	Liliana Cabrera Procedencia: CDMX

MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
Customer Experience Mapping	Identificar los puntos de encuentro de los asistentes a un evento para diseñar experiencias centradas en la satisfacción del participante, transmitiendo el valor de la marca e impulsando los indicadores de atracción, retención, recomendación.	Organización de eventos.	Tere Núñez Procedencia: CDMX
¿Cómo emprender y no morir en el intento? (3)	Toma nota de los aspectos que tienes que tomar en cuenta para lanzare al mundo del emprendimiento en un contexto real, más allá del mundo ideal del emprendedor.	Industria de reuniones en general, organización de eventos, capacitación.	Alejandra González Procedencia: CDMX
Gestión de cuentas	Sistema para establecer estrategias de ventas a través del correcto manejo cuentas.	Hotelería	Dolores Castillo Procedencia: CDMX

Pasos a seguir:

- El interesado solicita a MPI Capítulo México participar en Campus MPI.
- Se seleccionan los temas a incluir en la capacitación.
- El interesado se encarga de proveer el salón, equipo audiovisual y Coffe break para el desempeño de los talleres. De igual manera cubrirá gastos de transportación, hospedaje y comida de los capacitadores en caso de que sea necesario.

½ DÍA (5 horas)

Proponemos un programa de 1 día para 80 a 100 pax el cual constará de 5 horas de trabajo.

El grupo multidisciplinario se conformará por 3 conferenciantes y 1 coordinador

1 DÍA

Programa de 1 día para 80 a 100 pax el cual constará de 8 horas de trabajo.

El grupo multidisciplinario se conformará por 5 integrantes 1 coordinador

VÍATICOS PROGRAMA DE ½ DÍA

FUERA DE LA CIUDAD DE MÉXICO:

- 4 vuelos aéreos. CDMX – DESTINO – CDMX (En caso de ser fuera de CDMX)
- 4 habitaciones sencillas en un hotel cercano a la sede o bien dentro del hotel sede. 1 noche
- 1 Traslados Aeropuerto-Hotel-Aeropuerto

VÍA CARRETERA (VIAJE NO MAYOR A 3 HORAS)

- 4 habitaciones sencillas en un hotel cercano a la sede o bien dentro del hotel sede. 1 noche
- 1 Traslados CDMX-DESTINO-CDMX

EN AMBOS CASOS:

Alimentos programados para 4 pax:

- 1 Desayuno
- 1 Comidas
- 1 Cenas

NOTA. EVENTO EN CDMX: SOLO APLICA COMIDA

PROPUESTA VIÁTICOS PROGRAMA 1 DÍA

FUERA DE LA CIUDAD DE MÉXICO:

- 5 vuelos aéreos. CDMX – DESTINO – CDMX (En caso de ser fuera de CDMX)
- 5 habitaciones sencillas en un hotel cercano a la sede o bien dentro del hotel sede.
- 1 noche
- 1 Traslados Aeropuerto-Hotel-Aeropuerto

VÍA CARRETERA (VIAJE NO MAYOR A 3 HORAS)

- 5 habitaciones sencillas en un hotel cercano a la sede o bien dentro del hotel sede.
- 1 noche
- Traslados CDMX-DESTINO-CDMX

EN AMBOS CASOS:

- Alimentos programados por persona:
 - 1 Desayuno
 - 1 Comidas
 - 1 Cenas

NOTA. EVENTO EN CDMX: SOLO APLICA COMIDA

Requerimientos técnicos salón (TODOS LOS CASOS)

- 2 Pantallas de 3x2
- 1 Equipo de audio para 80 a 100 Pax
- 1 Micrófono Lavalier
- 2 Micrófonos inalámbricos
- 1 Micrófono en Pódium
- 1 Computadora con adaptador mac.
- 1 Coffee break por días de curso.
- continuos por numero de horas de programa horas

Escenografía Opcional

PROGRAMA TENTATIVO CURSO 5 HORAS

09:00 a 09:30 Registro

09:30 a 10:30 Sesión

10:30 a 11:30 Sesión

11:30 a 11:50 Receso

11:50 a 12:50 Sesión

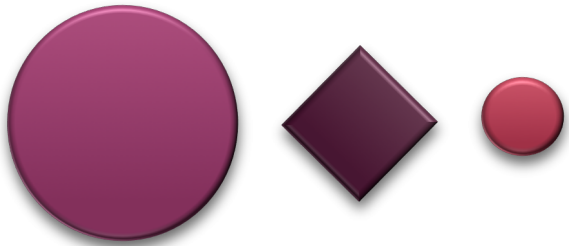
12:50 a 13:20 Conclusiones

PROGRAMA TENTATIVO CURSO DE DÍA 1

08:30 a 09:00 Registro
09:00 a 10:00 Sesión
10:00 a 11:00 Sesión
11:00 a 11:20 Receso
11:20 a 12:20 Sesión
12:20 a 13:20 Sesión
13:20 a 14:20 Sesión
14:20 a 14:40 Conclusiones

PRESUPUESTO PARA OBTENCIÓN DE CAMPUS MPI

PRESUPUESTOS CAMPUS MPI					
Servicio	Costo Ind	#	Total	IVA	Total
Campus 5 hrs	50,000.00	1	50,000.00	8,000.00	58,000.00
Campus 1 día	75,000.00	1	75,000.00	12,000.00	87,000.00

Three decorative shapes in the top-left corner: a large purple circle, a dark purple diamond, and a small red circle.

Gracias!!

Liliana Cabrera

Presidente

presidente@mpimexico.org.mx

Arik Staropolsky

VP Educación

arik@staconsultores.com

Hugo Rosas

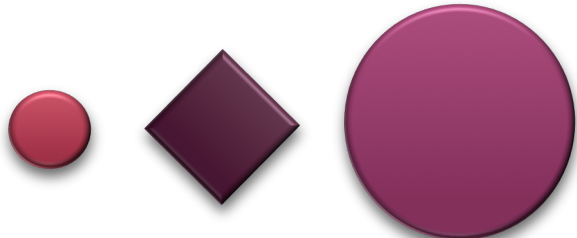
Dirección Capacitación MPI

hrosas@lkdevents.com

Tere Nuñez

Dirección Administrativa MPI

direccion@mpimexico.org.mx

Three decorative shapes in the bottom-right corner: a small red circle, a dark purple diamond, and a large purple circle.