



# **CAMPUS MPI**

## **2 DIAS**

### **2019 - 2020**



## CAMPUS MPI 2 DIAS



Meeting Professionals International (MPI) es la Asociación de la Industria de Reuniones y Eventos más grande del 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 para apoyar a sus miembros a ser exitosos mediante la capacitación profesional, actualmente hemos desarrollado un plan en el que nos hemos concentrado en crear una plataforma en educación innovadora y relevante.

Por lo que hemos creado una plataforma educativa llamada SUMMIT MPI el cual esta concentrado en llevar a cabo conferencias de temas relevantes de la industria de reuniones, con el objetivo de tratar temas en un enfoque 360 en la capacitación en la cadena de valor.

Este Summit pretende ser un mecanismo de educación y capacitación que durante 2 días pretende 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.

## FORMATO DEL CAMPUS MPI

### 2 DÍAS

Programa de 2 días para 150 a 200 pax. el cual constará de 12 horas de trabajo dividido en 2 jornadas de 6 horas cada una.

El grupo multidisciplinario se conformará por 10 temas a elegir

### PROGRAMA

#### DÍA1

10:00 a 11:50 Registro participantes  
12:00 a 13:00 Sesión  
13:00 a 14:00 Sesión  
14:00 a 15:00 Comida  
15:00 a 16:00 Sesión  
16:00 a 16:20 Receso  
16:20 a 17:20 Sesión  
17:20 a 18:20 Sesión

#### DÍA2

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

## Requerimientos técnicos salón

- 2 Pantallas de 3x2
- 1 Equipo de audio para 150 a 200 Pax
- 1 Micrófono Lavalier
- 2 Micrófonos inalámbricos
- 1 Micrófono en Pódium
- 1 Computadora con adaptador mac.
- 1 Coffee break continuo por 6 horas por 2 días

## Escenografía Opcional



# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>Tendencias globales de la industria de reuniones.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, gestión del destino, OCV's, recintos, medición de la industria.</p>	<p><b>Eduardo Chaillo</b> Procedencia: <b>Washington</b></p>
<p><b>El legado de las reuniones en los destinos.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, OCVs, medición de la industria.</p>	<p><b>Arik Staropolsky</b> Procedencia: <b>CDMX</b></p>
<p><b>Introducción a la industria de reuniones.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveduría, gestión del destino, prospección, OCV's, recintos, capacitación.</p>	<p><b>Hugo Rosas Guzmán</b> Procedencia: <b>CDMX</b></p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>La relevancia económica de las reuniones en México.</b></p>	<p>Presentación del estudio que contiene indicadores de desempeño de la industria, valor de mercado, empleos generados y comparación con el turismo.</p>	<p>Industria de reuniones en general, OCVs, medición de la industria.</p>	<p><b>Arik Staropolsky</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>Neuromarketing una forma disruptiva de comercializar un evento.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, proveeduría, hotelería, recintos, transportación, capacitación.</p>	<p><b>Francisco Cachafeiro de la Loza</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>Eventos sustentables: la evolución de la industria de reuniones.</b></p>	<p>Conoce la evolución de los eventos y porque nuestra industria tiene que ser sustentable si queremos dejar un mejor futuro a las siguientes generaciones.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, gestión del destino, comercialización, OCV's, recintos.</p>	<p><b>Alejandra González</b> Procedencia: CDMX</p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>Estrategias de Event Marketing vitales para un ROI exitoso.</b></p>	<p>Explicar qué es el Event Marketing, sus componentes, explicación del ROI y la forma de medirlo.</p>	<p>Industria de reuniones, organización de eventos, proveeduría, comercialización, capacitación.</p>	<p><b>Michel Wohlmuth</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>Tecnología en eventos (AI, Chatbots, Facial Analytics, AR, VR).</b></p>	<p>En esta conferencia conocerán las últimas tendencias de tecnología en los eventos desde el punto de vista planner. Un recorrido con las últimas tendencias en tecnologías a través del mundo cerrando con Facial Analytics en Actnow!. Grupo MAP trae esta tecnología para el mercado mexicano y latinoamericano.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, OCV's, recintos, capacitación.</p>	<p><b>Ricardo Magaña Navarrete</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>Cómo emprender sin morir en el intento (1).</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general y comercialización.</p>	<p><b>Adrián Peña</b> Procedencia: CDMX</p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>El arte de venderle a un Meeting Planner.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Hotelería, proveeduría, gestión del destino, OCV's, recintos.</p>	<p><b>Hugo Rosas Guzmán</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>Excelencia en el servicio.</b></p>	<p>Servicio al cliente, actitud de servicio.</p>	<p>Industria de reuniones en general.</p>	<p><b>Arturo Calzada Ramos</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>Conceptos básicos para el diseño y montaje de fiestas temáticas y decoraciones especiales.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, capacitación.</p>	<p><b>Gerardo Malagón</b> Procedencia: CDMX</p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>Plan B, qué hacer cuando todo pinta mal en un evento.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, proveeduría, hotelería, recintos, transportación, capacitación.</p>	<p><b>Francisco Cachafeiro de la Loza</b>  <b>Procedencia: CDMX</b></p>
<p><b>Oportunidades y amenazas de la economía colaborativa en el sector turístico.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones, hotelería, gestión del destino, comercialización, OCV's, capacitación.</p>	<p><b>Carlos Drombo</b>  <b>Procedencia: CDMX</b></p>
<p><b>Ventas consultivas.</b></p>	<p>Cómo fijar objetivos inteligentes, aprende las habilidades para poder alcanzarlos.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, proveeduría, comercialización, prospección, recintos.</p>	<p><b>Danielle Van Der Kwartel</b>  <b>Procedencia: Cancún</b></p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>El Relacionamiento en los eventos, un factor de éxito.</b></p>	<p>Qué es el relacionamiento sus beneficios, cómo generar relacionamiento en un evento: antes, durante y después.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, gestión del destino, comercialización, prospección, transportación, OCV's, recintos, medición de la Industria, capacitación.</p>	<p><b>Michel Wohlmuth</b> Procedencia: <b>CDMX</b></p>
<p><b>Experiencias de marca para eventos.</b></p>	<p>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></p>	<p>Organización de eventos y capacitación.</p>	<p><b>Ricardo Magaña Navarrete</b> Procedencia: <b>CDMX</b></p>
<p><b>Puntos básicos del mundo de producción y audiovisual.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, recintos, capacitación.</p>	<p><b>Gerardo Malagón</b> Procedencia: <b>CDMX</b></p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>Estrés, el enemigo silencioso del Event Planner.</b></p>	<p>¡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.</p>	<p>Organización de eventos.</p>	<p><b>Hugo Rosas Guzmán</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>Check list &amp; Briefing, el primer paso de un evento.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, proveeduría, transportación, recintos, capacitación.</p>	<p><b>Francisco Cachafeiro de la Loza</b> Procedencia: CDMX</p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>La evolución del Event Marketing.</b></p>	<p>Explicar qué es el Event Marketing, sus componentes y las tendencias.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, capacitación.</p>	<p><b>Michel Wohlmuth</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>6 pasos para emprender sin un peso en el bolsillo</b></p>	<p>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.</p>	<p>Capacitación.</p>	<p><b>Carlos Drombo</b> Procedencia: CDMX</p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<b>El programa operativo de un evento, la base de una operación exitosa.</b>	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.	<b>Julio César Castañeda</b> Procedencia: CDMX
<b>Diseño de eventos de integración &amp; team building.</b>	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.	<b>Gerardo Malagón</b> Procedencia: CDMX
<b>Desarrollo de productos en general.</b>	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.	<b>Bettyna Benítez</b> Procedencia: Toluca

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>Plataformas y transformación digital en la industria de reuniones.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones, organización de eventos, hotelería, proveeduría, gestión del destino, comercialización, transportación, OCV's, recintos, capacitación.</p>	<p><b>Carlos Drombo</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>¿Cómo emprender y no morir en el intento? (2)</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, hotelería, comercialización, recintos, capacitación.</p>	<p><b>Gerardo Malagón</b> Procedencia: CDMX</p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>Pensar fuera de la caja o morir: La creatividad para eventos ya no es opcional.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, comercialización, prospección, capacitación.</p>	<p><b>Gerardo Matienzo</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>Las exposiciones como herramienta de mercadotecnia para las marcas.</b></p>	<p>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.</p>	<p>Organización de eventos, Comercialización.</p>	<p><b>Hugo Rosas Guzmán</b> Procedencia: CDMX</p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>La Importancia de las Asociaciones de la</b></p>	<p>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</p>	<p>Industria de reuniones en general, capacitación.</p>	<p><b>Michel Wohlmuth</b> Procedencia: CDMX</p>
<p><b>No hagamos solo eventos, generemos experiencias</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, capacitación.</p>	<p><b>Liliana Cabrera</b> Procedencia: CDMX</p>

# MENÚ DE TEMAS

TEMA	DESCRIPCIÓN	ENFOQUE	PONENTE
<p><b>Customer Experience Mapping</b></p>	<p>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.</p>	<p>Organización de eventos.</p>	<p><b>Tere Núñez</b> Procedencia: <b>CDMX</b></p>
<p><b>¿Cómo emprender y no morir en el intento? (3)</b></p>	<p>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.</p>	<p>Industria de reuniones en general, organización de eventos, capacitación.</p>	<p><b>Alejandra González</b> Procedencia: <b>CDMX</b></p>
<p><b>Gestión de cuentas</b></p>	<p>Sistema para establecer estrategias de ventas a través del correcto manejo cuentas.</p>	<p>Hotelería</p>	<p><b>Dolores Castillo</b> Procedencia: <b>CDMX</b></p>

# PRESUPUESTO PARA OBTENCIÓN DE CAMPUS MPI

El grupo multidisciplinario se conformará por 10 conferenciantes elegidas del menú de Temas.

Valor del proyecto:

**\$ 120,000.00 MXN (Ciento veinte Mil Pesos)**

**+ IVA**

**+ Viáticos de viaje (en caso de requerirlos).**

## Pasos a seguir:

- El interesado solicita a MPI Capítulo México el interes de llevar a cabo el Summit 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 evento. De igual manera cubrirá gastos de transportación, hospedaje y comida de los capacitadores en caso de que sea necesario.

## PROPUESTA VIÁTICOS SUMMIT

### FUERA DE LA CIUDAD DE MÉXICO:

Vuelos aéreos para el número de ponentes seleccionados.

Ejemplo:

Podrían elegirse 5 ponentes con 2 temas por ponente, por lo tanto solo serían 5 vuelos.

Habitaciones sencillas en un hotel cercano a la sede o bien dentro del hotel sede de acuerdo al número de ponentes elegidos. 1 o 2 noche dependerá los horarios de vuelos

Traslados Aeropuerto-Hotel-Aeropuerto para cada uno de los ponentes elegidos

### VÍA CARRETERA (VIAJE NO MAYOR A 3 HORAS)

Habitaciones sencillas en un hotel cercano a la sede o bien dentro del hotel sede de acuerdo al número de ponentes elegidos.

Traslados redondos para los ponentes desde los destinos de los ponentes hasta la sede

#### **EN AMBOS CASOS:**

Alimentos programados para el número de ponentes seleccionado:

Desayuno

Comidas

Cenas

**NOTA. EVENTO EN CDMX: NO EXISTEN VIÁTICOS**



# Gracias!!

Liliana Cabrera

Presidente

[presidente@mpimexico.org.mx](mailto:presidente@mpimexico.org.mx)

Arik Staropolsky

VP Educación

[arik@staconsultores.com](mailto:arik@staconsultores.com)

Hugo Rosas

Dirección Capacitación MPI

[hrosas@lkdevents.com](mailto:hrosas@lkdevents.com)

Tere Nuñez

Dirección Administrativa MPI

[direccion@mpimexico.org.mx](mailto:direccion@mpimexico.org.mx)