



ASSOCIAZIONI TERRITORIALI
MANAGERITALIA

MANAGERITALIA CAMPANIA A HOSPITALITYSUD

Elena Simonetti
responsabile sindacale Manageritalia Campania

Il 25 e 26 febbraio scorsi alla Stazione Marittima di Napoli si è svolta la terza edizione di HospitalitySud, l'unico appuntamento del Meridione dedicato alle forniture, ai servizi e alla formazione per gli operatori dell'ospitalità. Due giornate di confronto per 80 aziende espositrici, con ben 50 seminari e 120 relatori. «Un momento di aggiornamento professionale, per gli addetti ai lavori, molto importante, per recepire le nuove tendenze e modalità di accoglienza dei turisti» come ha sottolineato Chiara Marciani, assessore alla Formazione e alle Pari opportunità della Regione Campania. Manageritalia Campania insieme a Mpi Italia Chapter è stata partner di Convention Bureau Napoli che ha organizzato una sessione di formazione dal titolo Meeting Design: un futuro strategico per gli albergatori?. Abbiamo chiesto al relatore Mike Van der Vijver, meeting designer, consulente, formatore e fondatore di MindMeeting, di raccontarci di più di questa figura.

Cos'è il meeting design e che ruolo svolge un meeting designer?

«Il meeting design è pura tecnica di progettazione del meeting, qualunque meeting, per ottenere

al meglio risultati verificabili e per centrare gli obiettivi. I meeting sono una forma potentissima di comunicazione. Il compito del meeting designer è quello di affiancare l'organizzatore nella realizzazione del miglior programma per raggiungere gli obiettivi desiderati».

Che tipo di valore aggiunto viene dato agli albergatori e attraverso quali canali?

«Nel momento di concepire la maggior parte dei meeting, quali congressi, convegni o seminari, avviene uno scollamento curioso. La parte di organizzazione e logistica viene affidata ai professionisti del settore: alberghi, pco e in generale fornitori di servizi. La parte dei contenuti, invece, appartiene all'organizzatore, il quale di solito ha un altro mestiere, non legato alla comunicazione. Questo scollamento offre alla filiera congressuale delle ottime opportunità di aggiungere valore: affiancarsi al "proprietario" del meeting, per creare programmi più efficaci tenendo conto degli obiettivi dell'organizzatore e delle esigenze dei partecipanti. L'albergatore può distinguersi se non considera la propria struttura come un mero contenitore che offre "in affitto", ma ponendosi

come consulente del suo cliente per i meeting e offrendogli servizi fortemente migliorativi».

Quali sono le risorse chiave e quali integrazioni esterne sono necessarie per generare valore in particolare in Campania?

«La neuropsicologia ci insegna che l'essere umano ricorda soltanto ciò che vive attraverso delle esperienze, appunto, memorabili. Fa parte delle nuove modalità di programmazione dei meeting creare quelle esperienze. L'integrazione dei contenuti nelle esperienze (o viceversa) comporta un rapporto diverso e potenzialmente più ricco con il territorio. La filiera potrà esplorare infinite modalità di offrire ai partecipanti dei convegni esperienze autentiche in uno scambio attivo di conoscenze».



Rossella Bonaiti, presidente di Manageritalia Campania che annovera tra i suoi associati molti professionisti del turismo, è intervenuta all'incontro ricordando quanto «questo settore sia molto importante per lo sviluppo dell'economia italiana e soprattutto per lo sviluppo del Sud». Accanto a lei Giuseppe Testa, consigliere Manageritalia Campania.