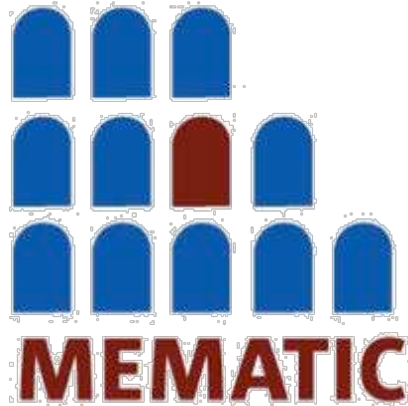




TOR VERGATA
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA



**MASTER
IN ECONOMIA
E MANAGEMENT
DELLE ATTIVITÀ
TURISTICHE
E CULTURALI**

“Organizing an international congress: preliminary project, negotiation approach, and risk management”


Claudia Maria Golinelli

Full Professor of Management and Vice President & Partner EGA Worldwide Congress & Events

Lecturer Master MEMATIC

Introduction

This lesson explains how to organize an international congress. In particular, the different phases of the organizational process are described with a focus on specific elements such as: the preliminary project, the choice related to the negotiation approach, and the risk management.

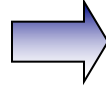


L'organizzazione di un congresso internazionale: il progetto preliminare, la scelta dell'impostazione negoziale ed il grado di esposizione al rischio

Claudia Maria Golinelli

L'organizzazione di un CI

Il prodotto congressuale

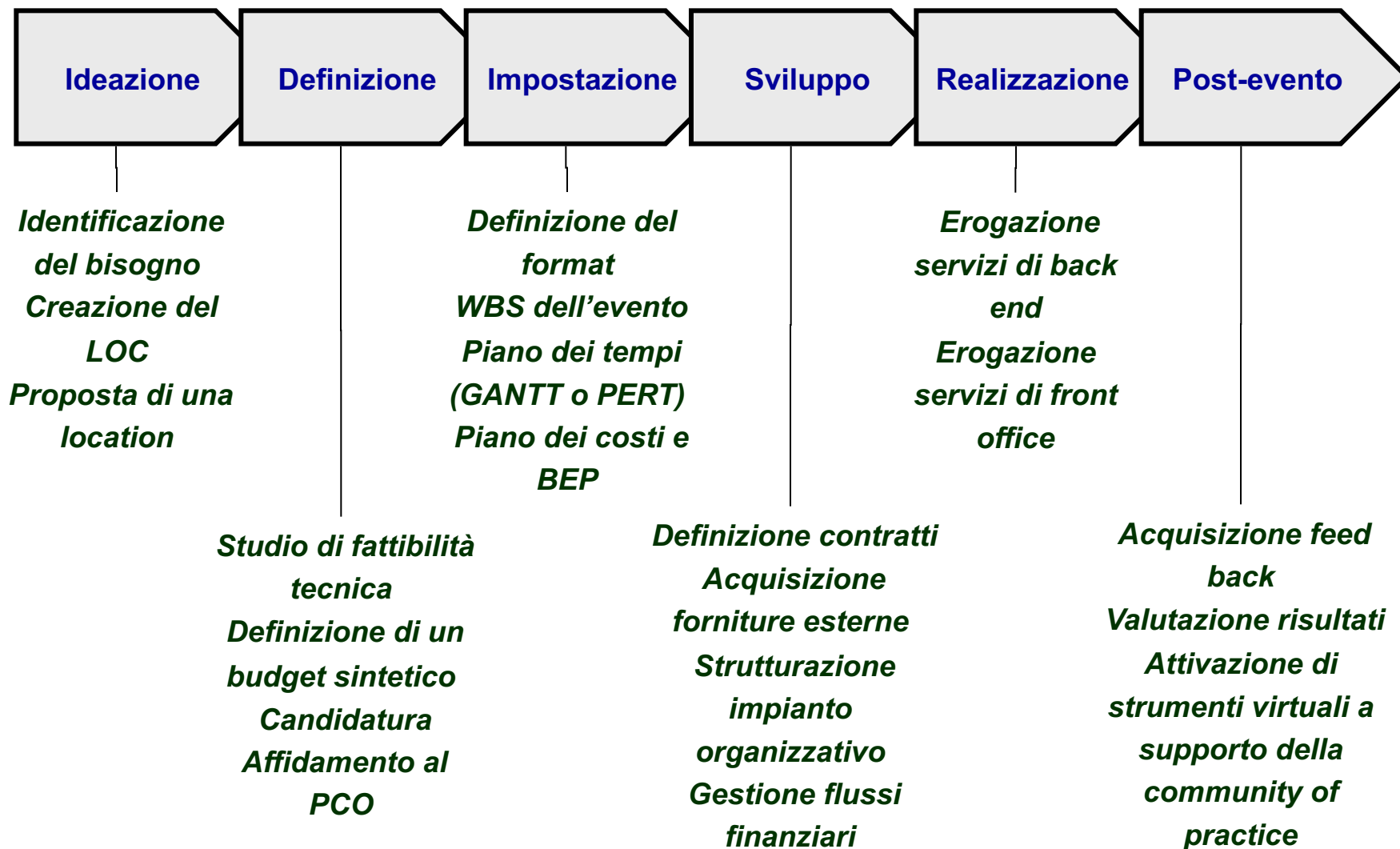


Complesso di beni e di servizi prodotti e/o erogati dai diversi partecipanti alla filiera coordinata da un nodo strategico (PCO)

le fasi

- ✿ *fase di ideazione*
- ✿ *fase di definizione o di candidatura (bidding)*
- ✿ *fase di impostazione*
- ✿ *fase di sviluppo*
- ✿ *fase di realizzazione dell'evento*
- ✿ *fase post congressuale*

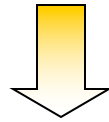
LE FASI DEL PROGETTO CONGRESSUALE



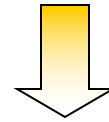
Fase 1: ideazione

Il CI è un evento

ripetitivo (tempo) e itinerante (spazio)



cadenza
annuale/biennale/triennale



sedi diverse

***La scelta della sede in cui si terrà
l'evento avviene con il supporto
del comitato nazionale locale***

ovvero

***del Local Organising Committee
(LOC)***

Fase 2: definizione o candidatura (*bidding*)

Soggetto promotore
(LOC)

PCO

collaborano

Elaborazione di un progetto preliminare

- *analisi economico-tecnica*
(condizioni di fattibilità)
- *determinazione del budget*
(condizioni di realizzabilità)

Esito positivo

LOC affida al PCO organizzazione e sfruttamento economico dell'evento
(appalto o cessione)

continua Il budget da allegare al contratto

INFRASTRUTTURE ED ALLESTIMENTI	Sale congressuali	Fisso e/o variabile
	Centro diapositive	
	Uffici	
	Spazio espositivo	
	Area registrazione	
	Area catering	Variabile
	Area poster	Variabile
	Allestimenti	Fisso e variabile
STAMPATI	Linea grafica	
	I annuncio	
	Programma preliminare	Variabile
	Programma finale	Variabile
	Vari	Variabile

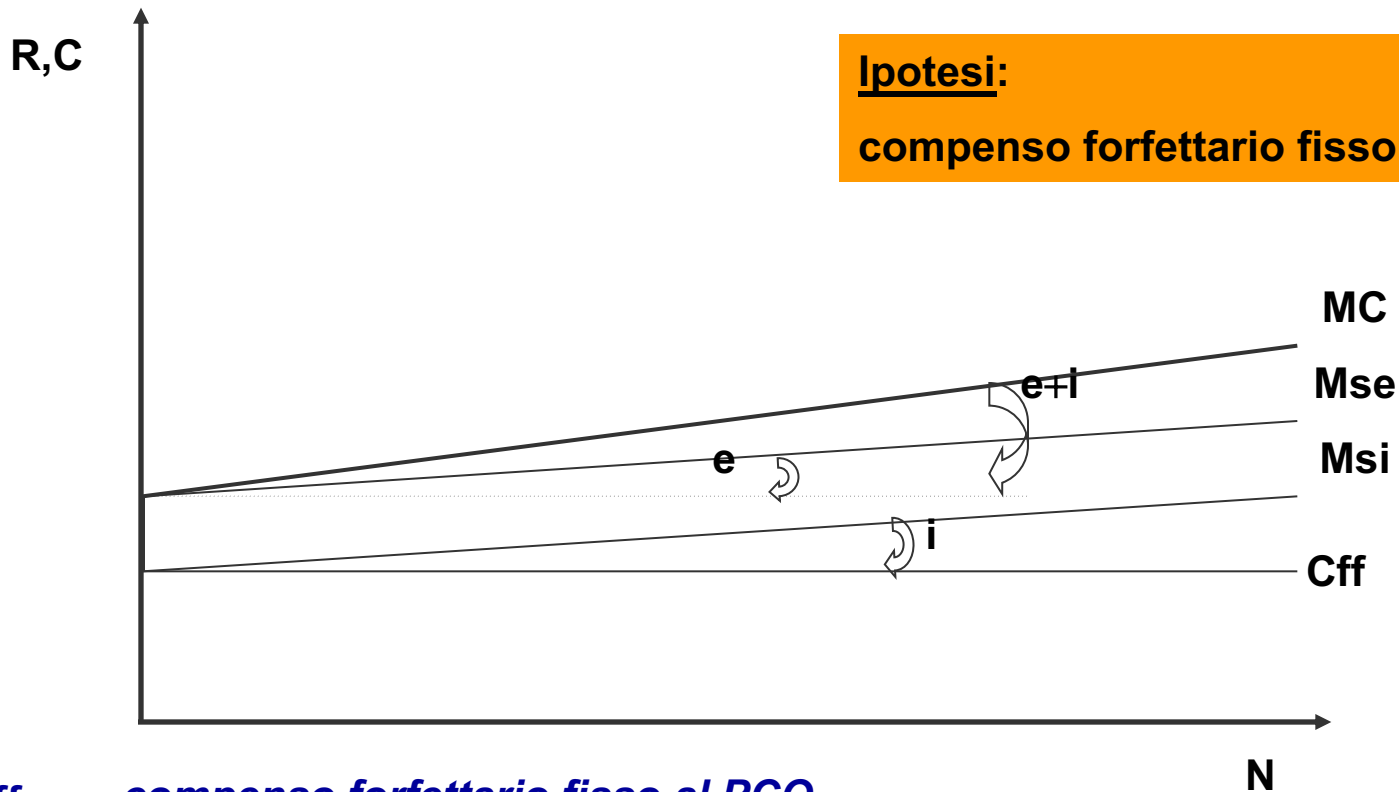
continua Il budget da allegare al contratto

SERVIZI AI PARTECIPANTI	Programma scientifico	Variabile
	Registrazioni ed iscrizioni	Variabile
	Materiale congressuale	Variabile
	Traduzioni	Variabile
	Pausa caffè	Variabile
	Colazione di lavoro	Variabile
	Trasporti	Variabile
	Sicurezza	Fisso e variabile
COSTO RELATORI	Assicurazione	Variabile
	Ospitalità	Variabile
	Viaggi e trasferimenti	Variabile
	Assicurazione	Variabile
COSTI DI ORGANIZZAZIONE	Costo LOC e Associazione Internazionale	Fisso e/o variabile
	Costo PCO	Fisso e/o variabile
MANIFESTAZIONI SOCIALI	Staff durante l'evento	Variabile
	Cena del presidente	Variabile
	Cena di gala	Variabile
	Altre	Variabile

La valutazione del BEA: *appalto*

Ipotesi:

compenso forfettario fisso



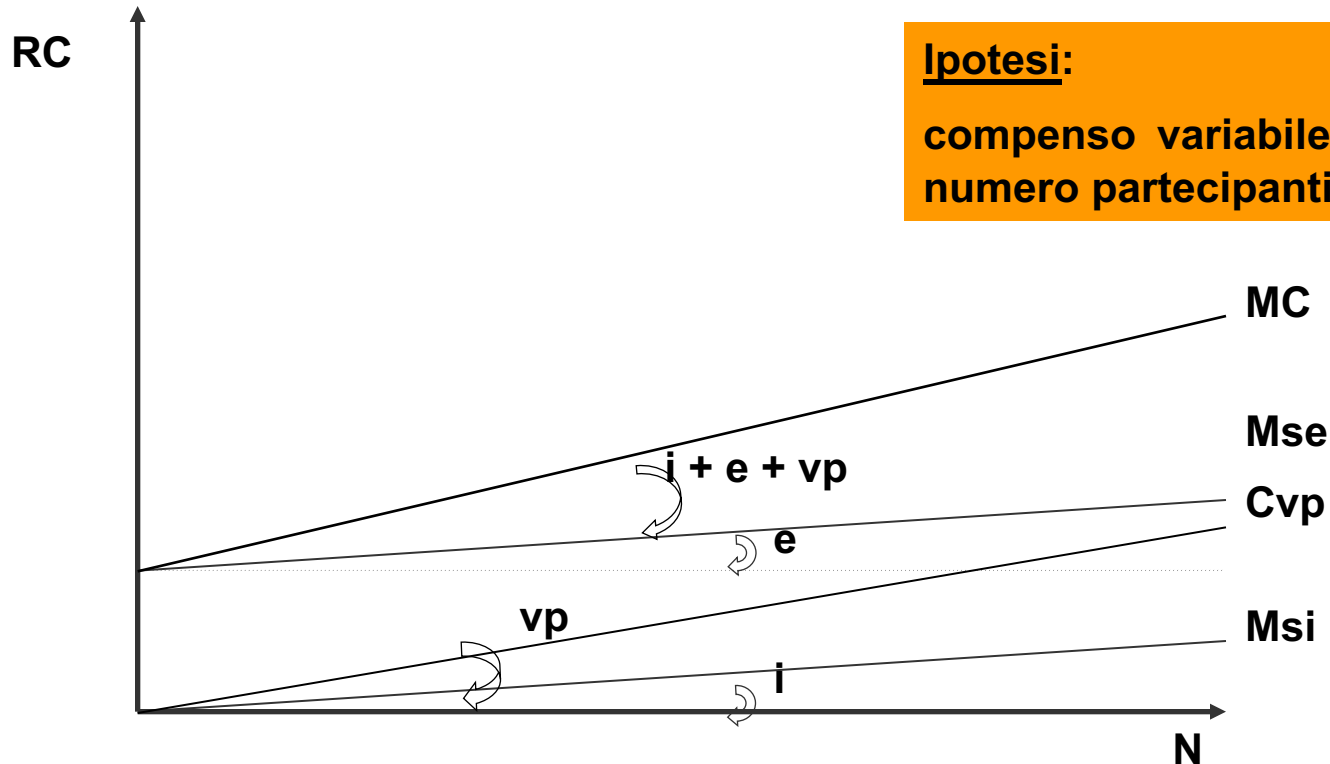
C_{ff} = *compenso forfettario fisso al PCO*

M_{se} = *mark-up o commissione sui servizi acquistati dal PCO presso terzi*

M_{si} = *margin sui servizi realizzati internamente*

MC = *margin di contribuzione del progetto alla copertura dei costi di struttura*

La valutazione del BEA: *appalto*



Ipotesi:

compenso variabile in relazione al numero partecipanti

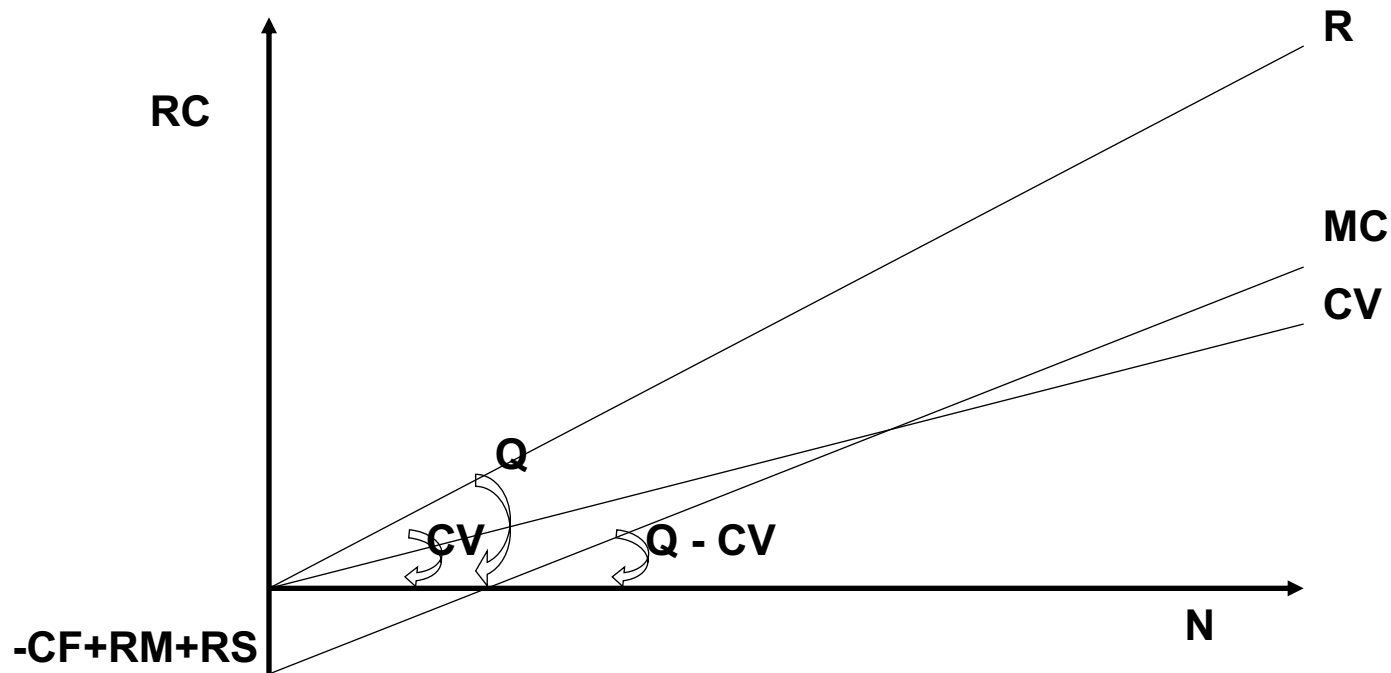
C_{vp} = *compenso variabile al PCO*

M_{se} = *mark-up o commissione sui servizi acquistati dal PCO presso terzi*

M_{si} = *margin sui servizi realizzati internamente*

MC = *margin di contribuzione del progetto alla copertura dei costi di struttura*

La valutazione del BEA: cessione

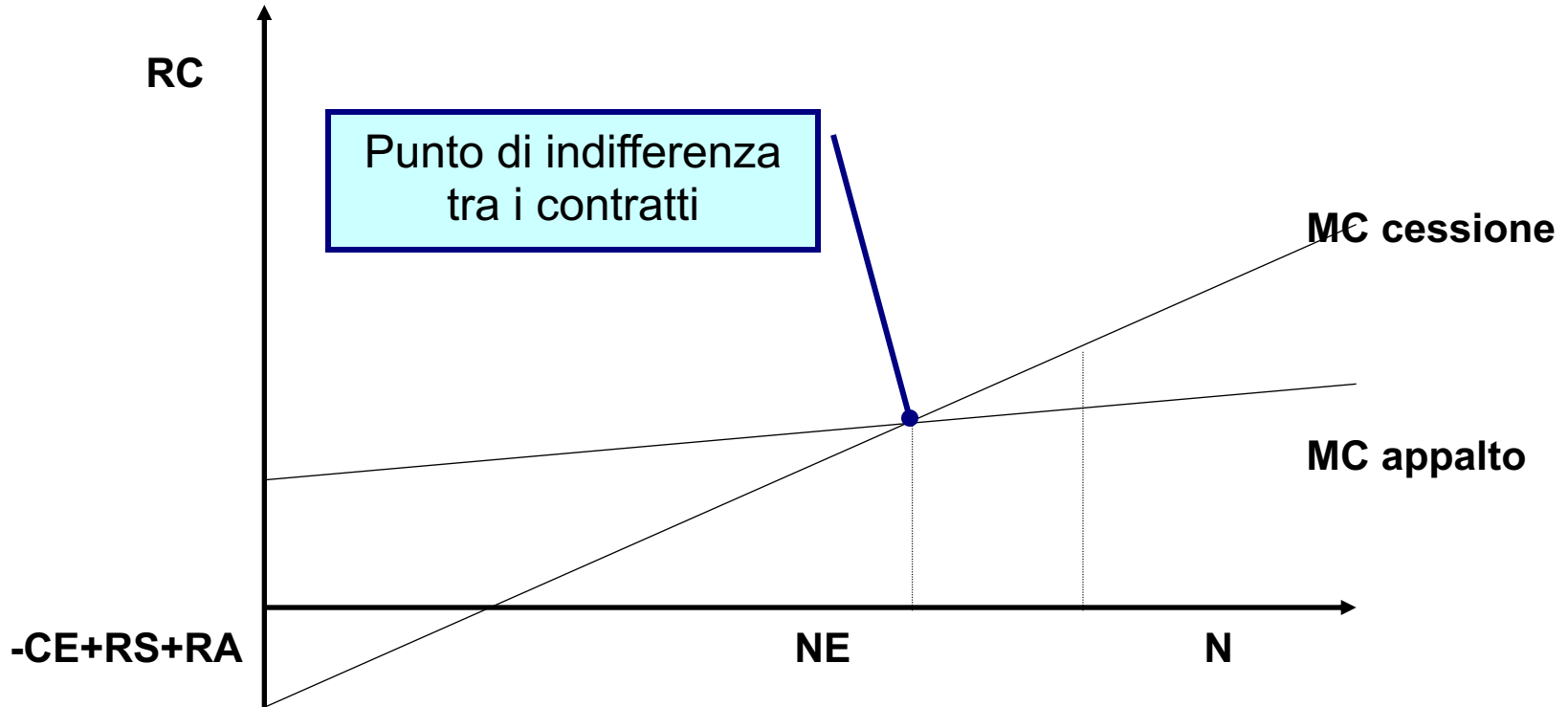


- $CF+RM+RS$ = Intercetta tra MC e asse delle ordinate

Q = Quota di partecipazione

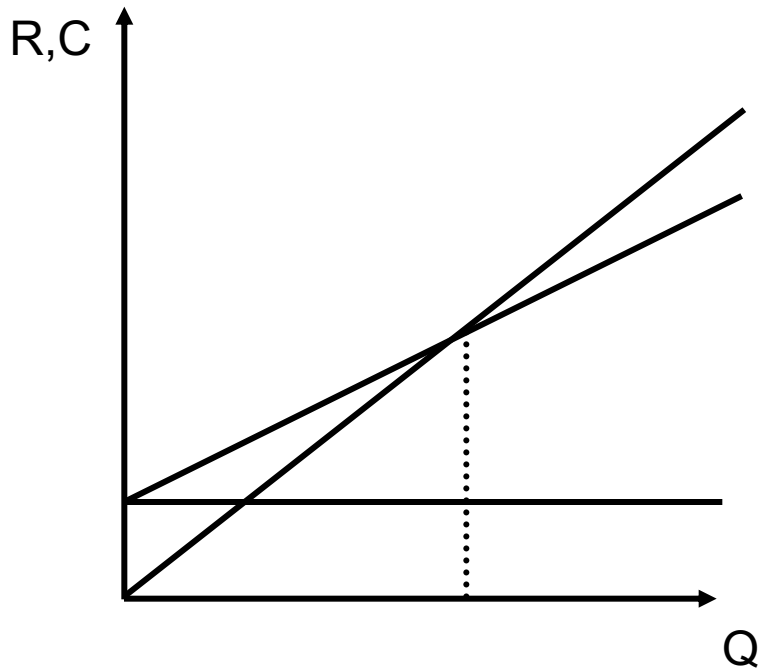
cv = Costi variabili interni e di acquisto servizi esterni

Valutazione comparativa con il BEA



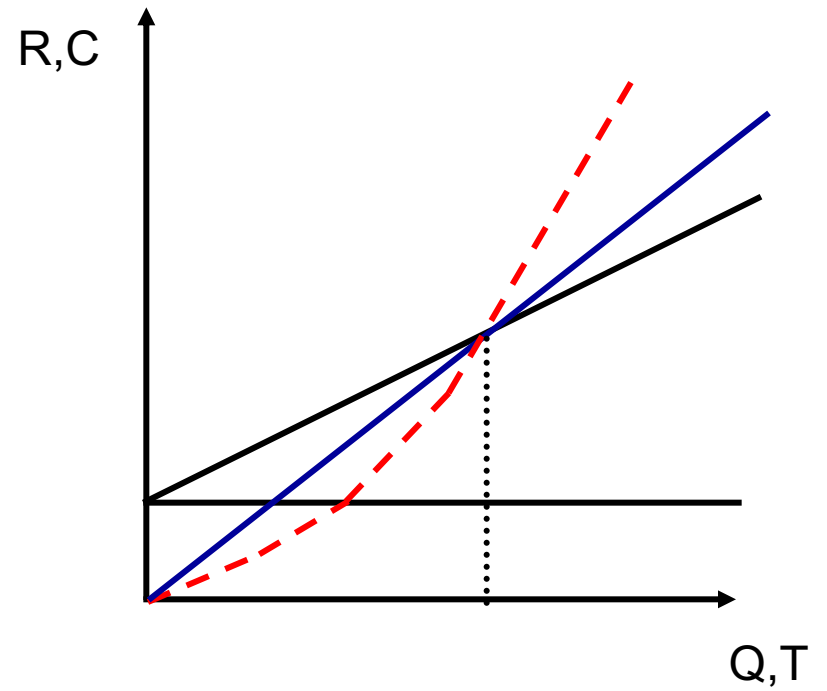
La problematica rimane aperta relativamente alla stima del numero di partecipanti

GESTIONE DEL RISCHIO NELL'IMPRESA CONGRESSUALE (1/2)



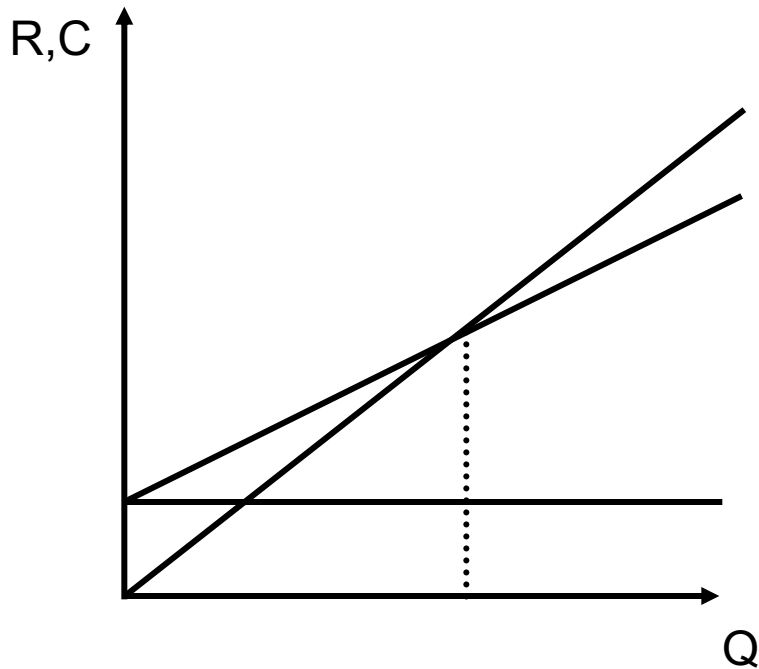
Da gestione statica

a



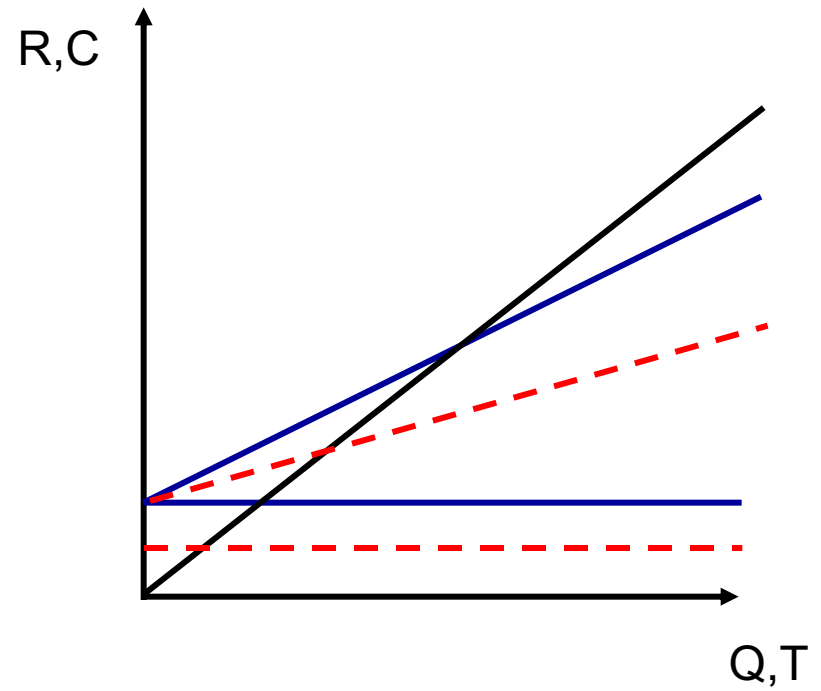
Gestione dinamica del prezzo

GESTIONE DEL RISCHIO NELL'IMPRESA CONGRESSUALE (2/2)



Da gestione statica

a



Gestione dinamica dei costi