

RAMOWY PROGRAM SPECJALISTYCZNEGO KURSU OBSŁUGI GRUP „INCENTIVE”

1. Cele organizowania wyjazdów „incentive”. Analizy specyfiki wyjazdów „incentive”.
2. Struktura i podział wyjazdów „incentive”. Charakterystyka rozliczeń.
3. Charakterystyka oczekiwanego poziomu pilotażu podczas wyjazdów typu „incentive”. Analiza porównawcza.
4. Główne profile uczestników wyjazdów typu „incentive”.
5. „Incentive” krajowy i zagraniczny. Analiza wybranych destynacji.
6. Sytuacje nadzwyczajne i kryzysowe podczas wyjazdów typu „incentive”. Analiza symulacyjna.
7. Team building – analiza porównawcza. Prezentacja wybranych gier i projektów.
8. Etykieta korporacyjna podczas wyjazdów typu „incentive”, zagadnienia związane z wizualizacją firm zlecniodawców wyjazdów typu „incentive”.
9. Analiza wyjazdu konferencyjnego do Kuala Lumpur.
10. Analiza wyjazdu w ramach programu lojalnościowego do Sousse.
11. Analiza wyjazdu integracyjnego na Kubę.
12. Spotkanie z przedstawicielem biura podróży (oczekiwania biur podróży wobec pilotów) oraz podsumowanie.

Razem: 12 godzin.