



COM TREBALLAR EL MICE AMB CLIENTS DEL MERCAT XINÈS

Per poder realitzar la inscripció al curs primer us heu de registrar a la plataforma

INSCRIPCIÓ

DESENVOLUPAMENT

HORARI: 2 d'octubre de 10 a 14h

DURADA: 4 hores

MODALITAT: Streaming

DESCRIPCIÓ

Aquest curs ofereix una introducció pràctica al mercat xinès dins del segment MICE, analitzant les característiques, expectatives i criteris de decisió dels clients de negocis i esdeveniments. Es treballaran les particularitats culturals que influeixen en les relacions professionals, les diferències en les formes de negociació i col·laboració respecte dels mercats occidentals i les claus per establir relacions de confiança. Finalment, s'abordaran estratègies per adaptar la proposta de valor i l'oferta MICE a les necessitats i preferències del client xinès.

DESTINATARIS

Formació adreçada al sector turístic i a professionals vinculats al MICE:

- Hotels i cadenes hoteleres.DMC i agències receptives.
- Convention Bureaux i oficines de turisme.
- Agències de viatges i organitzadors d'esdeveniments.
- Empreses de transport, venues i proveïdors de serveis turístics.
- Professionals comercials, de màrqueting, operacions i direcció.

OBJECTIUS

- Formació adreçada al sector turístic i a professionals vinculats al MICE.
- Hotels i cadenes hoteleres.
- DMC i agències receptives.
- Convention Bureaux i oficines de turisme.
- Agències de viatges i organitzadors d'esdeveniments.
- Empreses de transport, venues i proveïdors de serveis turístics.
- Professionals comercials, de màrqueting, operacions i direcció.

PROGRAMA

1. BLOC COMERCIAL

- El mercat xinès MICE: perfil, segments i principals actors.
- Com identificar i captar clients i intermediaris xinesos.
- Canals comercials i eines de comunicació.
- Com presentar una destinació, hotel o servei al client xinès.
- Adaptació de propostes comercials i pressupostos.
- Negociació: ritmes, expectatives i presa de decisions.
- Protocol empresarial i particularitats culturals.
- Construcció de confiança i desenvolupament de relacions a llarg termini.

2. BLOC OPERATIU

- Del briefing a l'execució: claus per gestionar un grup MICE xinès.
- Expectatives sobre allotjament, restauració, transport i activitats.
- Organització d'agendes, visites, reunions i esdeveniments.
- Protocol, atenció al client i gestió de situacions especials.
- Comunicació amb el client i coordinació amb els diferents proveïdors.
- Errors més habituals i com prevenir-los.
- Casos pràctics i exemples reals aplicats al mercat xinès.
- Recomanacions finals per oferir una experiència MICE de qualitat.

DOCENT

Xu LingLing

CEO de LinkChina, empresa especialitzada en la connexió entre empreses i institucions de la Xina i els mercats internacionals.

Amb una àmplia experiència en relacions empresarials i desenvolupament de negoci entre la Xina i Europa, ha impulsat nombroses iniciatives de cooperació internacional.

La seva trajectòria se centra especialment en els sectors del turisme, MICE, representació empresarial i desenvolupament de mercats.

Des de LinkChina, lidera projectes orientats a facilitar l'accés al mercat xinès i a generar noves oportunitats de negoci per a empreses i destinacions.

El seu perfil combina coneixement del mercat xinès, visió internacional i una àmplia xarxa de contactes institucionals i empresarials.