



RAMOWY PROGRAM SPECJALISTYCZNEGO KURSU OBSŁUGI GRUP „INCENTIVE”

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