

CONVEGNI

Incentive & Comunicazione

I GRANDI EVENTI PER L'IMMAGINE DEL BELPAESE
Ripartiamo dalle Olimpiadi



**GLI ULTIMI DATI
SUL TURISMO**
Italia, datti una mossa!

**CONGRESSI DEL MONDO
ACCADEMICO
E ASSOCIATIVO**
Professori e PCO
a caccia dello sponsor

SARDEGNA E PUGLIA
Sempre più ospitali
e raggiungibili

>CENTRI CONGRESSI

Roma e la formazione

L'**Auditorium San Domenico** ha terminato il restyling: il centro congressi si avvale ora di quattro nuove aule multimediali, ideali per corsi di formazione, dotate ognuna di 16 personal computer (per un totale di 64 postazioni collegate tra loro, dotate di stampanti e linee ISDN). Anche il numero delle sale meeting è aumentato: ora sono sette -dai 10 agli 80 posti- che si aggiungono ai 220 posti dell'auditorium (con sala regia e cabine di traduzione simultanea). Le migliori coinvolgono anche le 75 camere della struttura alberghiera, dotata inoltre di ristorante, bar e ampio parcheggio.

>INCENTIVE

Viaggiare con stile

Tre Ferrari rosse fiammanti, città d'arte, alberghi e spa rigorosamente di lusso, 1.000 km tra le colline del centro Italia. Ecco alcuni degli elementi di **Red Style Tour**, un esclusivo itinerario messo a punto da

Red Travel Italia. È un percorso che parte e termina a Roma e tocca alcuni dei siti di maggiore interesse turistico di Toscana e Umbria. Il viaggio è riservato a tre coppie che si spostano da un luogo all'altro percorrendo strade panoramiche su tre Ferrari: 360 Modena F1, 360 Modena F1 Spider, 550 Maranello. Il supporto logistico è affidato a uno staff di tre professionisti dedicati, tra cui il tour director che, alla guida di una potente Alfa Romeo GTV, apre la strada attraverso i percorsi più suggestivi (e svela i segreti per guidare al meglio i bolidi rossi). Uno shuttle è infine destinato al trasporto bagagli. Il pacchetto si presta a diventare un originale (e decisamente lussuoso) viaggio incentive per piccoli gruppi.



> Una Ferrari di Red Travel Italia

Un esempio di incentivazione

Monet, la Senna e le Ninfee, una mostra d'eccezione (una di quelle in grado di attirare centinaia di visitatori entusiasti) che, al Museo Santa Giulia di Brescia fino al 31 marzo 2005, ha proposto 110 quadri dei più celebri pittori impressionisti. Qui **Gastaldi Global**, società incentive e promotion del Gruppo Gastaldi, ha recentemente organizzato una visita privata, al di fuori degli orari di apertura, per i propri clienti: lo scopo era quello di far provare in prima persona a chi si occupa professionalmente di incentivazione, quanto può essere entusiasmante e coinvolgente partecipare a un evento già unico nel suo genere e oltretutto personalizzato, in modo da renderlo ancora più esclusivo e memorabile, ideale dunque in un percorso di incentivazione. Un transfer ha condotto 100 ospiti da Milano a Brescia, dove hanno potuto ammirare le preziose tele divisi in piccoli gruppi. Le guide del museo hanno condotto i presenti esclusivamente nelle sale di loro interesse e hanno risposto a numerose domande. La giornata si è poi conclusa con un'elegante cena di gala accompagnata da un omaggio: il catalogo della mostra.