



negócios &
eventos

PORTFÓLIO DE CURSOS E PALESTRAS

Vaniza Schuler

APRESENTAÇÃO

Com este programa pretendemos apresentar um portfólio de temáticas de cursos e palestras, conteúdos relevantes, aplicáveis tanto para organizações em estágios iniciais de implementação como para aquelas com larga experiência, e que propiciassem de forma rápida e simples a construção de atividades com cargas horárias, abordagens e orçamentação fidelizadas.

As páginas seguintes detalham essa metodologia.

Vaniza Schuler



PRINCIPAIS REALIZAÇÕES

- Palestras e treinamentos realizados no Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Peru, Equador, Colômbia, Panamá e México.
- Criação e implementação da Política de Apoio à Captação de Eventos da Embratur 2004
- Coordenação de mais de 50 processos de captação internacionais defendendo candidaturas do Brasil na China, Japão, Índia, Coréia do Sul, Malásia, Inglaterra, França, Canadá, Escócia.
- Coordenação técnica:
 - Missão de benchmarking do projeto Excelência em Turismo (MTUR/Embratur e Sebrae): Copa do Mundo da Alemanha, Eventos e Entretenimento (EUA), Eventos Esportivos (Espanha)
 - Missão de benchmarking e redação do Manual de Boas Práticas de CVBs – Projeto Competitividade dos CVBx – envolvendo CVBs da Ásia, Oceania, Europa e América do Norte.
 - Treinamento dos seminários do Projeto de Competitividade dos CVBx, que qualificou mais 50 CVBs brasileiros
 - Projeto Destino Referência do Turismo de Negócios e Eventos do MTUR

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Bacharel e m Turismo
- Mestre em Turismo
- Especialista em Relações e Negócios Internacionais
- Especialista em Consultoria Turística.

CARGOS ANTERIORES

- Diretora substituta de Turismo de Negócios e Eventos da Embratur
- Coordenadora Geral de Turismo de Eventos da EMBRATUR
- Diretora de Relações com Mercado e Parcerias da SETUR- RS
- Diretora executiva do Curitiba Convention & Visitors Bureau
- Gerente de Captação de Eventos do Porto Alegre Convention & Visitors Bureau
- Gerente de Contas da VJS Assessoria em Congressos
- Gerente de contas da Office Marketing Organização de eventos
- 10 anos de atuação em recepção de congressos.
- Consultora da UNESCO/ Projeto Embratur e do Banco Mundial

CARGO ATUAL (DESDE 2006) SÓCIA GERENTE DA VANIZA SCHULER CONSULTORIA. ALGUNS CLIENTES ATENDIDOS

- Confederação Brasileira de Convention & Visitors Bureau
- Federação Brasileira de Convention & Visitors Bureau
- Fundação Nacional para a Qualidade
- Associação Brasileira dos Organizadores de Eventos (ABEOC)
- Associação Brasileira dos Operadores de Turismo (BRAZTOA)
- Fundação Getúlio Vargas
- Estação Embratel Convention Center
- Unidades do Sebrae de MG, MT, PR, SC, AL, PB, RJ e DF
- Mais de 30 CVBx brasileiros.

CURRICULUM



PALESTRAS



CURSOS



TREINAMENTOS



MENTORING



NOSSOS PRODUTOS

Com mais de 200 palestras no curriculum e considerável experiência internacional, estamos aptos a abordar várias temáticas ligadas ao turismo e em especial ao turismo de negócios e eventos, em português, espanhol e inglês. Embora prezando muito pela fidelização das abordagens - para que seja coerente com o perfil de participantes e com o propósito da sensibilização - alguns títulos tem se apresentado como os mais solicitados, tanto para assuntos de abordagem transversal (para nível de conhecimento básico) como para aqueles mais técnicos.

Destinos Turísticos
INTELIGENTES

Embarque no mundo do turismo de negócios e eventos.

—
Dia 27/07/17, às 14h,
no SEBRAE-AL.

PALESTRANTE:
VANIZA SCHULER

PALESTRAS

PALESTRAS NÍVEL BÁSICO

R\$ 2.500,00

Atendimento ou encantamento, qual o seu negócio?

Eventos contemporâneos: tendências, desafios e disrupturas

Afinal o que é MICE: desvendando o turismo de negócios e eventos

Turistas de negócios: os patinhos feios do MICE

Convention & Visitors Bureau: de onde vieram, o que são e para que servem?

Destinos inteligentes: o papel dos empresários no processo de melhoria da experiência turística

Marketing turístico de destinos: o passo a passo da eficácia na venda dos lugares

PALESTRAS ESPECIALIZADAS

R\$3.000,00

Descomplicando a captação de congressos

Turismo de incentivo: o desafio de fidelizar os VIPs da empresa!

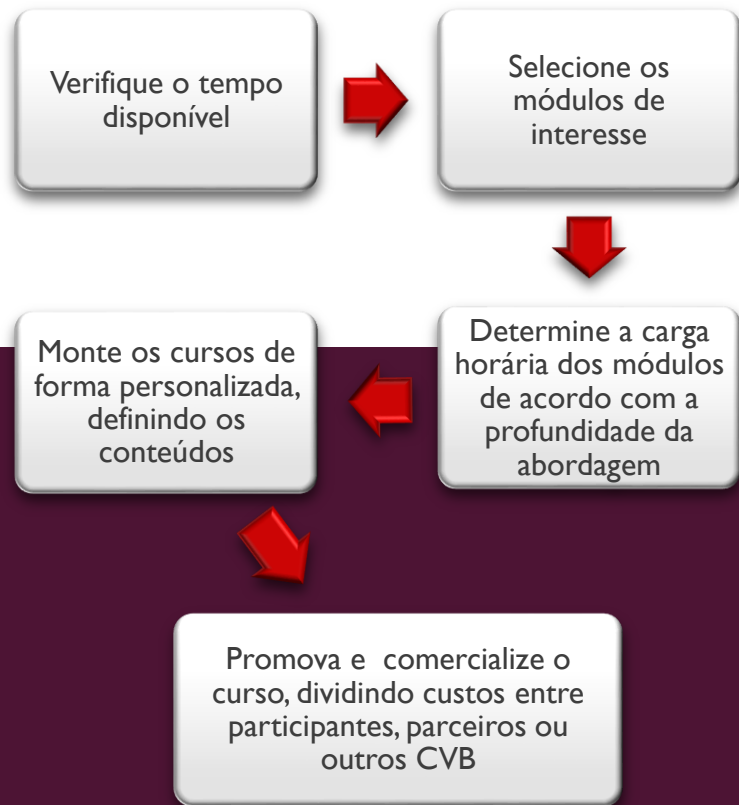
Green Meetings: como tornar seus eventos mais sustentáveis

Práticas de excelência do turismo MICE

Desafios e oportunidades da gestão dos Convention & Visitors Bureau

PALESTRAS

**MONTE O SEU
CURSO
CONFORME AS
SUAS
NECESSIDADES!**



CURSOS COMPOSIÇÃO DE CARGAS HORÁRIAS DOS MÓDULOS

FORMAS DE CONTRATAÇÃO

OPÇÃO #A (CONTRATAÇÃO MÍNIMA):

01 dia = 8 h de treinamento

Máximo de 04 módulos de 02 horas ou
02 módulos de 04 horas

VALOR R\$3.000,00

OPÇÃO #B

1 ½ DIA = 12h de treinamento

Máximo de 6 módulos de 02 horas ou
04 módulos de 02 horas e 01 módulo de 04 horas

VALOR R\$4.000,00

OPÇÃO #C

02 DIAS = 16h de treinamento

Máximos de 08 módulos de 02 horas ou
04 módulos de 02 horas e 02módulos de 04 horas

VALOR R\$5.000,00

Para destinos que exijam deslocamentos superior a 08h desde Porto Alegre poderão ser acrescidos valores adicionais de lucros cessantes de até R\$500,00 total.

PRINCIPAIS CURSOS E RESPECTIVOS MÓDULOS

GESTÃO DE ORGANIZAÇÕES DE MARKETING DE DESTINOS

Conceitos e características.

Sustentabilidade financeira

Estrutura e atividades de cada setor

Governança

MARKETING DE DESTINOS

Entendendo o marketing turístico de destinos.

Definindo ações estratégicas do marketing de destinos;

Desenvolvendo materiais para os compradores

Melhores práticas em marketing de destinos..

CAPTAÇÃO DE EVENTOS ASSOCIATIVOS

Compreendendo os eventos e seus promotores

Prospecção de Negócios

Estratégias vencedoras: Projetos de candidatura.

Atentando para os valores da entidade e competidores.

ENTENDENDO OS COMPRADORES DE EVENTOS

Clientes x compradores: a quem atender primeiro?

O grupo maior e mais frequente: o viajante de negócios

Os compradores associativos

Compradores corporativos

MAS AFINAL O QUE É MICE?

As reuniões de negócios.

Viagens e eventos de Incentivo

Congressos e convenções

Exposições

PASSO A PASSO: ETAPAS DOS EVENTOS PROFISSIONAIS

Geração e maturação de eventos: quem cria e porque cria.

Características, regras de candidatura e captação de eventos

Organização e promoção do evento

Realização e pós evento

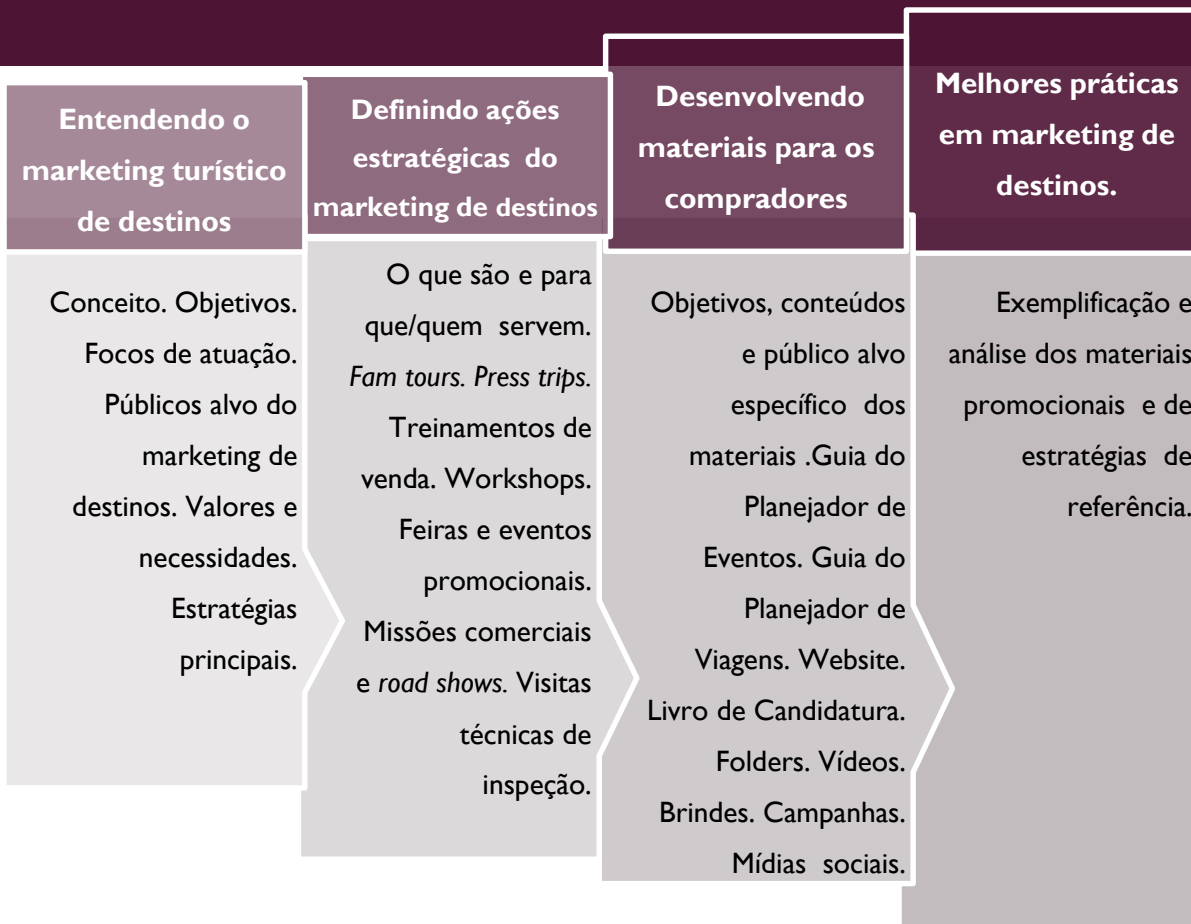
CURSO GESTÃO DE ORGANIZAÇÕES DE MARKETING DE DESTINOS

DETALHAMENTO DE CONTEÚDOS DOS MÓDULOS

Conceitos e características.	Sustentabilidade financeira	Estrutura e atividades de cada setor	Governança
Quem são os CVBs e os DMOs? Objetivos e focos de atuação. Papel na cadeia produtiva. Diferença em relação às demais entidades.	Room tax facultativo e outras taxas. Tipos de mensalidades. Publicidade. Subvenções. Comissões e outras fontes alternativas. Despesas básicas.	Relações com Associados. Comunicação e Marketing. Relações Institucionais. Serviços ofertados para compradores de eventos e viagens. Gestão.	Administração e operação. Indicadores de desempenho e mensuração de resultados. Fluxogramas e RH. Políticas de apoio e subsídios, acordos de cooperação. Procedimentos operacionais. Planos de ações

CURSO DE MARKETING DE DESTINOS

DETALHAMENTO DE CONTEÚDOS DOS MÓDULOS



CURSO CAPTAÇÃO DE EVENTOS ASSOCIATIVOS

DETALHAMENTO DE CONTEÚDOS DOS MÓDULOS

Compreendendo os eventos e seus promotores

Características e objetivos dos congressos. Evolução da indústria. Etapas dos eventos. Gestão de relacionamentos com promotores.. Os procedimentos da entidade para garantir a qualidade dos destinos e fornecedores.

Prospecção de Negócios

Pesquisa de oportunidades de eventos. Dados disponíveis na web. Banco de dados de eventos. Pesquisa avançada. Sensibilização de postulantes para candidaturas. Qualificação e priorização de contas.

Desenvolvendo Estratégias vencedoras: Projetos de candidatura.

Análise de caderno de encargos. Análise competitiva. Aspectos promocionais. Aspectos técnicos. Aspectos financeiros. Aspectos políticos. Estratégias de apresentação de defesas de candidatura. Plano de promoção. Estratégias e técnicas de venda. Casos de sucesso.

Atentando para os valores da entidade e competidores.

Os fatores externos ao destino. Visitas de inspeção'. Cadernos de encargos e RFPs. Processo de tomada de decisão. Apresentações de candidatura e votação. Lobby e competitividade.

CURSO ENTENDENDO O UNIVERSO DOS COMPRADORES DE EVENTOS

DETALHAMENTO DE CONTEÚDOS DOS MÓDULOS

Clientes x compradores: a quem atender primeiro?

Os diferentes públicos stakeholders (comunidade, imprensa, associados) x compradores. Como equilibrar a equação. Quais os principais representantes. Perfil e características dos compradores... Diferenças e convergências.

O grupo maior e mais frequente: o viajante de negócios

Quem são. Por que vem ao destino. Quais os valores e comportamentos de compra. Como mapeá-los e atendê-los.

Os compradores associativos

Associações e ONG. Características e valores e comportamento de compra. Porque promovem eventos. Diversidade, objetivo e características dos eventos associativos. Entendendo os congressos para melhor captá-los. Etapas e setores de um congresso.

Compradores corporativos

Características e valores e comportamento de compra das empresas. Tipos de eventos? Reuniões, convenções e incentivos. Características dos eventos, necessidades, diferenças entre eles. Forma de abordagem.

CURSO AFINAL O QUE É MICE?

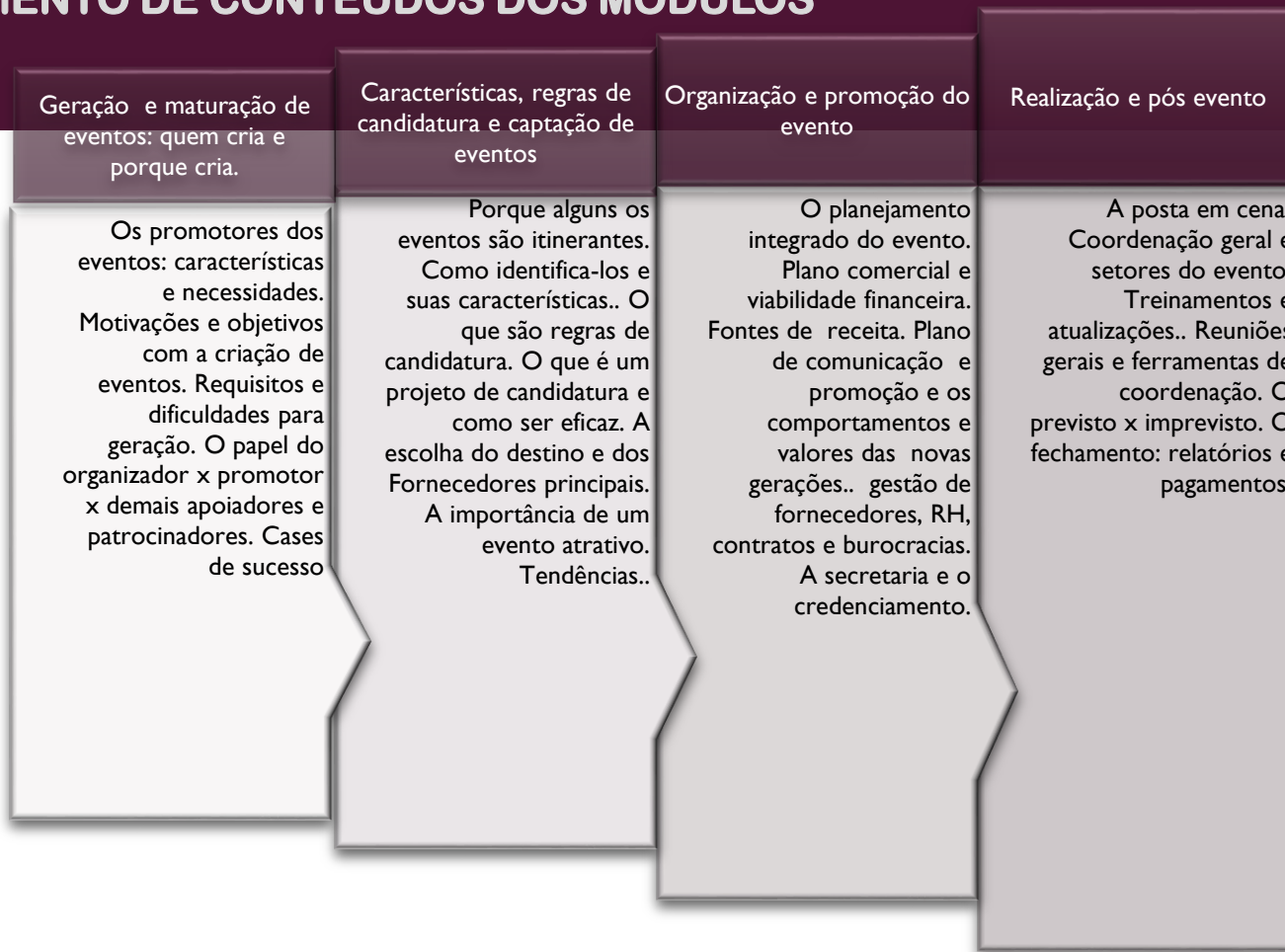
DESVENDANDO O UNIVERSO DO TURISMO DE NEGÓCIOS E EVENTOS

DETALHAMENTO DE CONTEÚDOS DOS MÓDULOS

M	I	C	E
<p>As reuniões de negócios.</p> <p>Características, necessidades e motivações. Serviços a serem ofertados.</p> <p>Dados do setor</p>	<p>Viagens e eventos de Incentivo</p> <p>Conceitos essenciais de turismo de incentivo.</p> <p>Características da atividade. Cases de produtos e destinos de excelência. Como formatar produtos?</p>	<p>Congressos e convenções</p> <p>Características de cada um. Comparativo entre os perfis de compradores.</p> <p>Diferenças dos eventos. Qual o mais interessante e por quê?</p>	<p>Exposições</p> <p>Conceitos e funcionamento.</p> <p>Características. Perfil de promotores. O que pode ser trabalhado.</p>

CURSO ETAPAS DOS EVENTOS PROFISSIONAIS

DETALHAMENTO DE CONTEÚDOS DOS MÓDULOS



MENTORING

Condução de planejamentos estratégicos

**Organização de Missões de Benchmarking Nacionais e Internacionais -
Aprendendo com as melhores práticas**

Coordenação de programação técnica de eventos técnicos do turismo

Captação de congressos e desenvolvimento de candidaturas

**Implementação de setores de captação de eventos em empresas e
organizações**

Apoio na organização de congressos

CONTATO E INFORMAÇÕES

VANIZA SCHULER

51 981549942 (telefone e WhatsApp)

diretoria@vanizaschuler.com.br

www.vanizaschuler.com.br

Skype: vaniza.schuler



negócios &
eventos