**22/Marzo/2017**

**Alejandra González Mercado**

**ϖ Que es un congreso**

Diferencia entre congreso, convención, curso, seminario, simposio

**ϖ Contratación del congreso**

Que exista

Que el cliente sienta la necesidad de contratar PCO

Propuesta explicita. Servicios y costos

Puntualizar lo que no incluya

Cuidado con chantajes, comparaciones con competencia, gratificaciones o trampas.

**ϖ Contrato**

Explicito (obligaciones de ambas partes)

Fechas límite

Programa

Conferencistas

Necesidades

Honorarios. Forma de pago

**ϖ El contrato debe incluir**

Contratación exclusiva de hoteles por el PCO

Visitas de inspección (el prurito de cliente y hotel por negociar directo)

Negociación de tarifas

Comisiones

Contratación de otros servicios

Presupuestos

Calidad y precio

**ϖ Revisión final de contrato**

Gastos adicionales

Viajes de inspección

♣ Hospedaje

♣ Transporte

Otros gastos

♣ Imprenta

♣ Publicidad

♣ Comisiones bancarias

**Operación del congreso**

Elaboración de plano de exposición, programa de ventas y manual

Promoción

Registro previo

Búsqueda de fuentes de financiamiento

Venta de espacios comerciales

Patrocinios

Reservaciones de hotel

Elaboración de programa final

Contratación de servicios

Elaboración de documentación de congresistas

Confirmación de inscripción

Confirmación hotel

Gafete

Constancias

Portafolios

Materiales

Entrega de listados de huéspedes a hoteles

Cartas de instrucciones

Revisión final de cifras para confirmar contrataciones de equipos y espacios

**Bibliografía**

<https://servimed.com.mx/articulos/16.pdf>

**LTU 768**