



Erasmus+



Архитектор встреч: рекомендации для разработки профессионального стандарта

Е.В. Васильева,

кандидат культурологи, доцент,

Директор Международного центра научных исследований и
проектов, СПбГЭУ

9-11 Марта, Москва

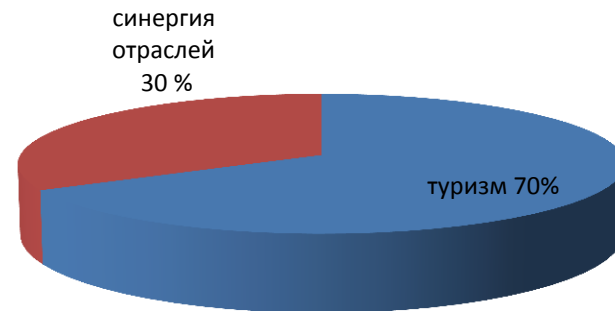
MICE индустрия – это туризм?

Диаграмма 1

MICE индустрия



Диаграмма 1А.



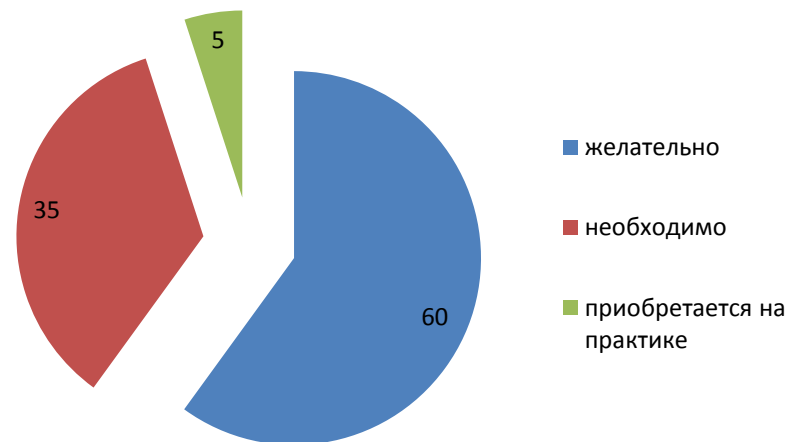
Нужно ли специальное MICE образование?

Диаграмма 2.

Специальное MICE образование



Диаграмма 2А.



ФГОС и ОКСО для МІСЕ индустрии

Код ФГОС	ФГОС	Код квалификации	Код ОКСО	ОКСО	код	Наименование квалификации
030000	ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ					
032000	Зарубежное регионоведение	62	032000	Зарубежное регионоведение		Регионовед
031600	Реклама и связи с общественностью	62	030602	Связи общественностью	65	Бакалавр
033000	Культурология	62	031400	Культурология	62	Культуролог
035700	Лингвистика	62	031100	Лингвистика	62	Лингвист, специалист по межкультурному общению
			031202	Перевод переводоведение	и 65	Переводчик
070000	КУЛЬТУРА И ИСКУССТВО					
072500	Дизайн	62	070600	Дизайн	62	Дизайнер (промышленный дизайн)
080000	ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ					
080200	Менеджмент	62	080500	Менеджмент	62	Менеджер
			080504	Государственное муниципальное управление	и 65	Специалист по государственному и муниципальному управлению с углубленной подготовкой
100000	СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ					
100100	Сервис	62	100101	Сервис	65	Специалист по сервису
			100103	Социально-культурный сервис и туризм	65	Специалист по социально-культурному сервису и туризму
100400	Туризм	62	100103	Социально-культурный сервис и туризм	65	Специалист по социально-культурному сервису и туризму
			100200	Туризм	62	Специалист по сервису

Архитектура индустрии деловых встреч

1. Предприятия-заказчики – организационные встречи
(профессиональные ассоциации, корпорации, объединения,
министерства, фирмы-организаторы встреч);

2. Конгресс-бюро (Convention and Visitor Bureau (CVB) – самое
распространенное и узнаваемое название зарубежных
структур, занимающихся маркетингом дестинации на рынках
делового туризма и управлением качеством обслуживания,
предоставляемого отдельными предприятиями и партнерами)
или родственные организации, занимающиеся
продвижением своего региона на рынках делового туризма
и являющиеся посредниками между заказчиками и
поставщиками услуг;

3. Предприятия – поставщики услуг (конгрессно-выставочные
центры, гостиницы, транспортные предприятия, агентства,
рестораны, бары, достопримечательности, сувенирные магазины).

«Специалист по организации конгрессных мероприятий»

Группа занятий:

1120	Руководители учреждений, организаций и предприятий	1213	Руководители в области определения политики и планирования деятельности
1221	Руководители служб по сбыту и маркетингу	1222	Руководители служб по рекламе и связям с общественностью
2431	Специалисты по рекламе и маркетингу	2432	Специалисты по связям с общественностью
3322	Агенты по коммерческим продажам	3332	Организаторы конференций и других мероприятий

(код ОКЗ)

(наименование)

(код ОКЗ)

(наименование)

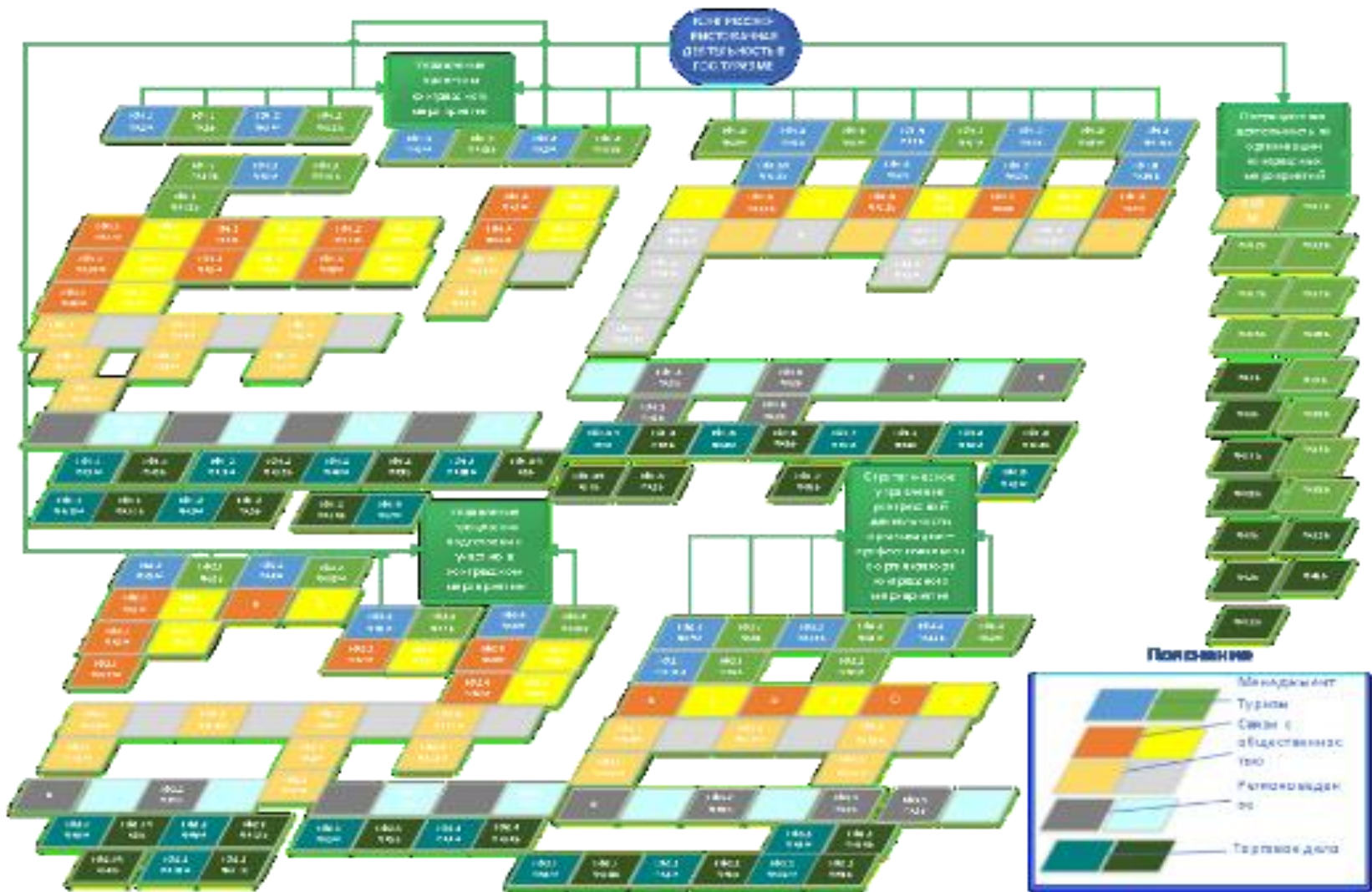
Отнесение к видам экономической деятельности:

82.30	Деятельность по организации конференций и выставок
94.11	Деятельность коммерческих и предпринимательских членских организаций

(код ОКВЭД²)

(наименование вида экономической деятельности)

ФГОС и КВД ПС



CVB

- **Конгрессное бюро (Convention bureau).**

Основные задачи конгрессных бюро:

- продвижение продукта индустрии деловых встреч и содействие в реализации практической стороны организации деловых встреч. Конгрессное бюро выполняет функции универсальной, координирующей организации широкого профиля, осуществляя межфункциональную координацию, конгрессные-бюро могут выполнять:
- формальное и неформальное систематическое распространение рыночной информации (о мероприятиях MICE, участниках мероприятий, инфраструктуре туристического рынка, объектах туризма, посредниках и т.д.) на всех уровнях системы делового туризма;
- прямое взаимодействие с потребителями на всех уровнях системы делового туризма, ивент и конгрессно-выставочной деятельности;
- организацию общих собраний представителей разных субъектов рынка делового туризма, ивент и конгрессно-выставочной деятельности для обсуждения информации и рыночных тенденций;
- участие в разработке рыночных стратегий различных субъектов системы делового туризма, ивент и конгрессно-выставочной деятельности;
- целенаправленное применение маркетинговой стратегии в развитии системы делового туризма, ивент и конгрессно-выставочной деятельности;
- проводят объективную оценку вклада каждой функции в удовлетворение потребителей комплексных услуг делового туризма.

DMO или CVB?

Организации по управлению дестинацией (Destination management organizations) представляют собой тип предприятий индустрии деловых встреч, которые также занимаются маркетинговыми исследованиями, разрабатывают и реализуют проекты по развитию туристической дестинации.

По форме организации своей деятельности организации по управлению дестинацией представляют собой частные компании малого и среднего бизнеса, частно-государственные партнерства и общественные организации.

DMC

- **DMC – Destination Management Company**, Компания профессионалов, обладающих обширным знанием местности, опытом и ресурсами, специализирующихся на разработке и осуществлении мероприятий, встреч, туров, транспортировки и планирования программы.
- **DMC – Коммерческая организация.**

Структура компании DMO/DMS

Стандартный персонал:

Директор, офис менеджер, менеджер по продажам, менеджер по связям с общественностью, маркетолог и др.

Специализированный персонал:

Менеджер по управлению ресурсами территории

Менеджер партнерской сети

Креативный менеджер\архитектор встреч

Ивент-Менеджер

Co-creator

Архитектор встреч - творческий специалист, способный не только обслуживать и управлять, но и проектировать деловые встречи на местном, региональном и международном уровне, выстраивать деловые связи, продвигая потенциал регионов РФ в международном экономическом пространстве.

Рейтинг знаний

Диаграмма 3.

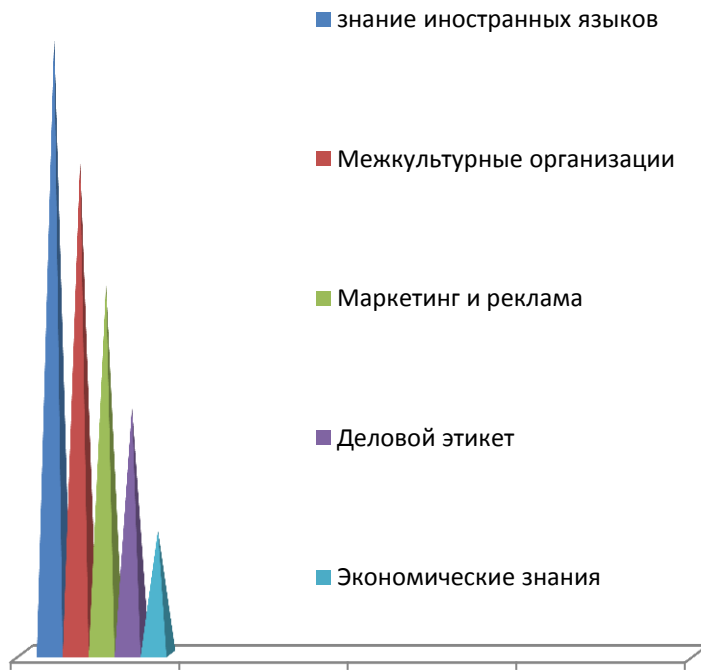
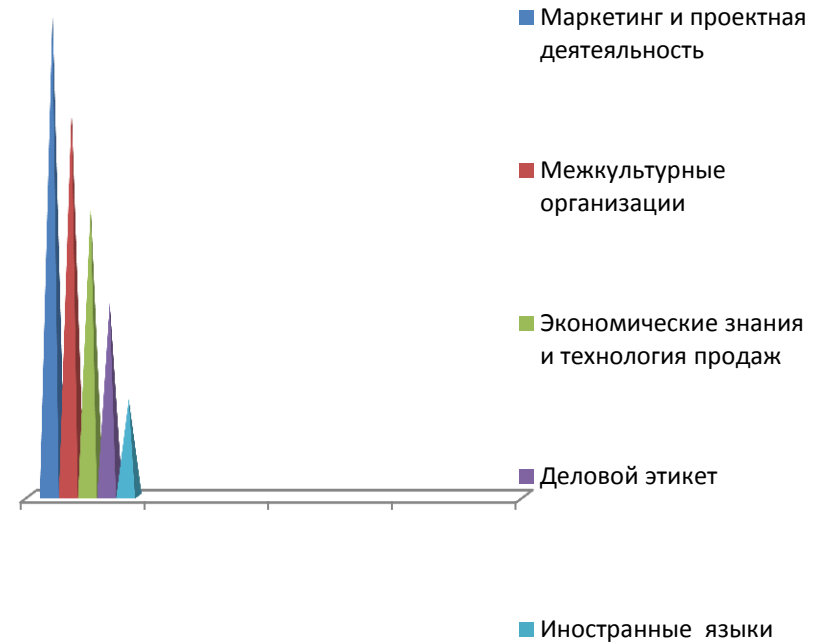


Диаграмма 3А.



Рейтинг умений

Диаграмма 4.

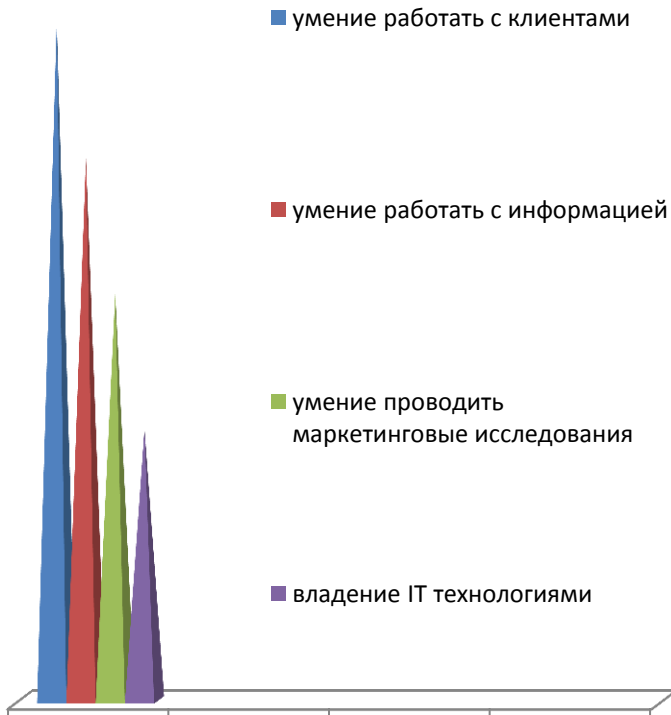
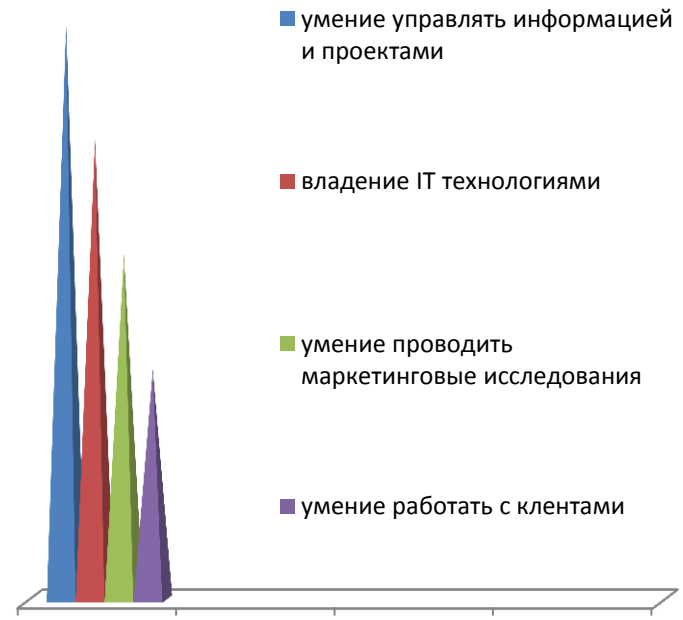


Диаграмма 4А.



Рейтинг компетенций

Диаграмма 5.

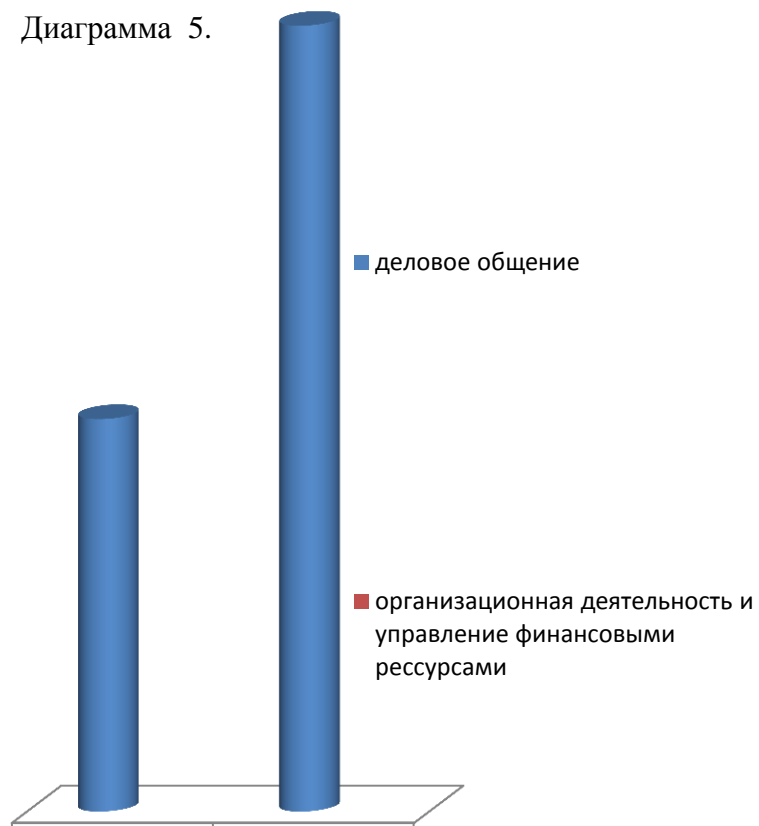


Диаграмма 5А.



Требование работодателей к сотруднику МІСЕ предприятий -2015

- Умение работать с подрядчиками;
- Знание рынка: площадок, конкурентных организаций;
- Опыт работы с проектами от 1 года;
- Умение работать с людьми, отличные презентационные навыки;
- Уверенный пользователь ПК, желательно знание графического ПО;
- Личная ответственность, творческое мышление, желание развиваться;
- Желательно знание английского языка.

Проект профессионального стандарта индустрии деловых встреч (MICE).

ОТФ 1. Организация MICE мероприятий

ТФ 1.1. Организация материально-технического обеспечения MICE мероприятий

ТФ 1.2. Организация деятельности персонала MICE мероприятий

ТФ 1.3. Проведение MICE мероприятий

ОТФ 2. Проектирование актуального MICE -продукта

ТФ 2.1. Определение потребностей в MICE –продукте

ТФ 2.2. Разработка сценария MICE мероприятия

ТФ 2.3. Формирование проекта MICE мероприятия

ОТФ 3 Продвижение услуг MICE

ТФ 3.1. Определение перспективных направлений развития MICE

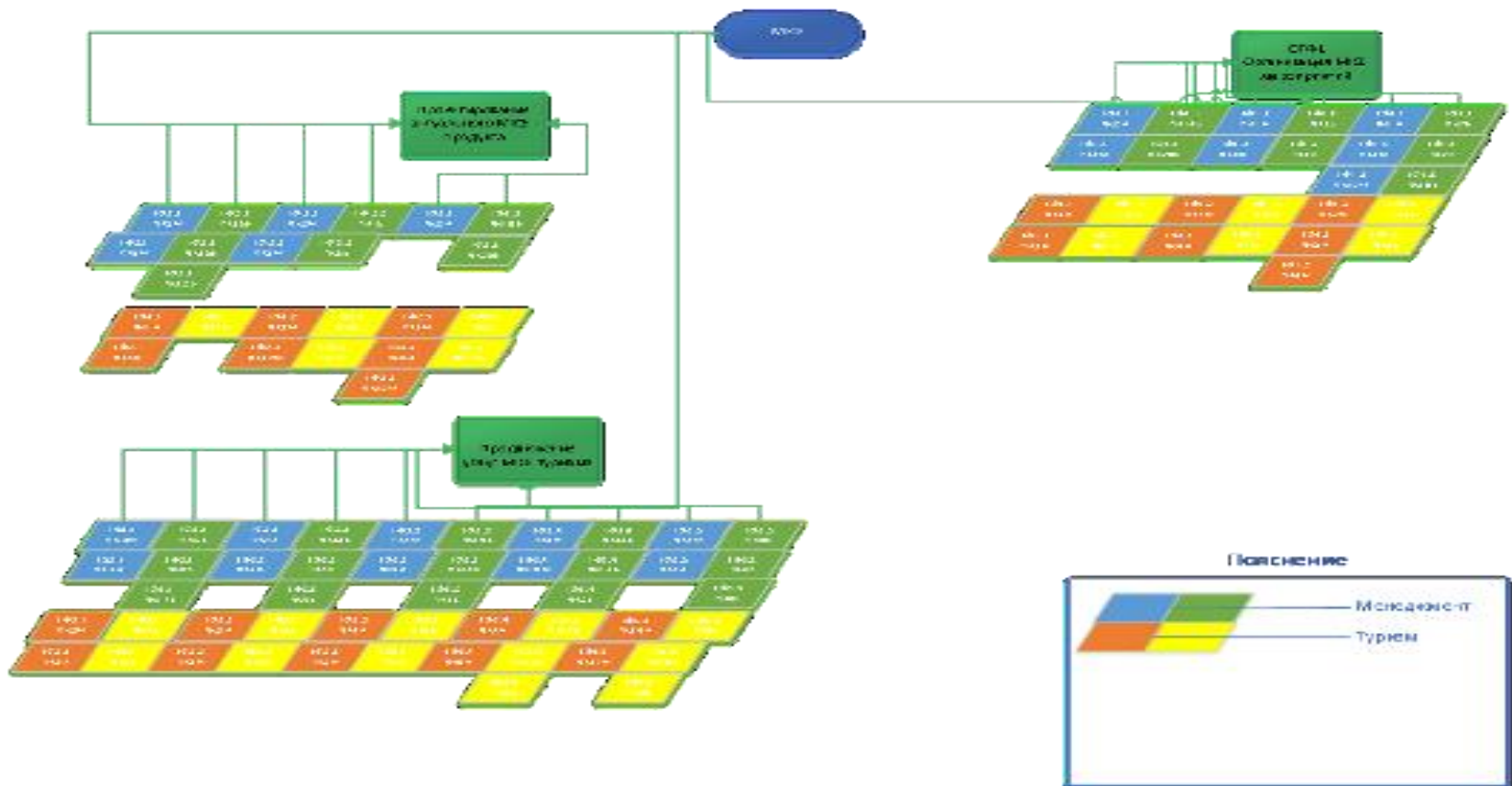
ТФ 3.2. Формирование стратегии продвижения услуг предприятия MICE

ТФ 3.3. Привлечение инвестиций в развитие услуг предприятия MICE

ТФ 3.4. Организация мероприятий по продвижению услуг MICE

ТФ 3.5. Организация инновационного развития MICE площадки

ФГОС и МІСЕ ПС



В заключении отметим:

- Международная проектная деятельность способствовала развитию вузовского образования в индустрии встреч и появлению разнообразных программ в составе вариативной части образовательных стандартов третьего поколения, специализированных профилей магистерских программ.
- Однако существующее многообразие ИДВ программ в бизнес и вузовском образовании не может компенсировать отсутствие системы подготовки специалистов сформированной на базе профессиональных стандартов и рамки квалификаций.
- Интеграция деятельности бизнес - профессионалов из числа индустрии деловых встреч и ВУЗов поможет решить проблемы в подготовке кадров, которые возникают при разработке и реализации вышеуказанных программ, связанные с актуальностью содержания и качеством подготовки специалистов.
- Разработка профессиональных стандартов, системы сертификации и подтверждения квалификации для профессионалов Индустрии деловых Встреч, будет способствовать интеграции Вузов и Бизнеса, разрешит проблемы дефицита квалифицированных кадров и даст новый импульс для развития индустрии деловых встреч в РФ. Что в свою очередь поможет реализовать идею подготовки творческих специалистов более высокого уровня, способных не только обслуживать деловые встречи, но проектировать, управлять ими как на местном уровне, так и международном уровне, выстраивать деловые связи и продвигать потенциал регионов РФ в мировом экономическом пространстве.



Erasmus+

Спасибо за внимание

elena.vassilieva@mail.ru

