

Off Limits

O cómo hacer crecer el negocio
más allá del negocio

Convención GEBTA 2014, Segovia. La Granja





Off Limits

Negocio más allá del negocio

Objetivo

Pese a que en los últimos ejercicios la actividad del sector ha sabido mantenerse dinámica y ha crecido en términos de número de viajes, gracias a la naturaleza anti-cíclica del Business Travel, el volumen de negocio del sector, en su conjunto, sigue básicamente estancado y con niveles de rentabilidad muy por debajo de buena parte de los mercados europeos de referencia.

- ¿Cómo afrontar, en el contexto actual, posibles procesos de crecimiento?
- ¿Cuál debe ser el approach de la agencia hacia sus clientes?
- ¿Dónde existen todavía posibilidades de desarrollar negocio en el ámbito del Business Travel?

La Convención GEBTA 2014 va a poner especial énfasis en ofrecer pautas para responder a estas preguntas, como punto de partida para reorientar el negocio de los viajes corporativos, y reforzar su rol de driver de crecimiento económico.





Off Limits

Negocio mas allá del negocio

¿A quién va dirigido?

1. A altos directivos y mandos intermedios de las empresas que forman parte de GEBTA: Directores generales, Directores comerciales, de venta. Responsables de departamentos legales, administración etc.
2. A proveedores estratégicos y preferentes de GEBTA, representantes de compañías aéreas, de alquiler de coches, de seguros, cadenas hoteleras, proveedores tecnológicos, entidades financieras, etc.
3. A agrupaciones empresariales, organismos y entidades colaboradoras vinculadas con los viajes y la actividad comercial de las empresas.





Off Limits

Negocio más allá del negocio

Programa de trabajo, 16 de octubre

09'30 a 09,40 horas – Recepción y Bienvenida – Miriam Garrido, Presidente de GEBTA.

09'40 a 10'30 horas – Update del mercado español de viajes – Marcel Forns, Director General de GEBTA.

Bloque 1. Contexto legal. Viajes de negocio y Directiva de Viajes Combinados.

10,30 a 11,15 horas – Responsabilidad de las Agencias en los viajes de negocio – Francisco Javier del Nogal (Intermundial) y Ricardo Fernández (Tourism & Law).

- Estado actual de la cuestión con la Directiva en vigor e interpretaciones jurisprudenciales en viajes de empresa.
- La nueva Directiva de viajes combinados. Escenario probable
- Consecuencias para las agencias corporate y posibles interpretaciones del concepto de “framework contract”.

11,15 a 11,45 horas – Café Olé

>>>>





Off Limits

Bloque 2. Estrategias para el negocio

11,45 a 12,30 horas - La venta consultiva: cómo hacer de nuestra forma de vender una ventaja competitiva y hacer crecer el negocio – Carlos Jordana (socio Director de Merk2 y Director de los programas de Dirección de Marketing y Dirección de Ventas de ESADE)

12,30 a 13´15 horas – Beyond the scope/nuevos productos para el Business Travel – Mesa redonda (Pablo Zubicaray, Presidente de FEVITUR; Josep Maria Vila, Director General de Keytel; José María Cánovas del Castillo, CSO & socio Fundador de taksee! Business Taxi Solutions; Santiago Vallejo, Director General Movelia)

Bloque 3. Destinos para el viaje de negocios

13,15 a 13,45 horas - Destino invitado: Región de Murcia.

14,00 a 16,00 horas – Happy Meal y cierre Convención





Off Limits

Con el patrocinio de:



Con la colaboración de:

AC HOTELS by MARRIOTT | BARCELÓ HOTELES | BEDSONLINE | CAP 270 | CONFORTEL |
EUROP ASSISTANCE | HERTZ | HOTUSA | KEYTEL | MELIA H. INTERNATIONAL | PARADORES
PANAVISIÓN | SERCOTEL | SIXT | TAP | TRAVELLOOP | UNITED AIRLINES | VUELING

Destino invitado:



Oficina de Congresos
Cartagena

