

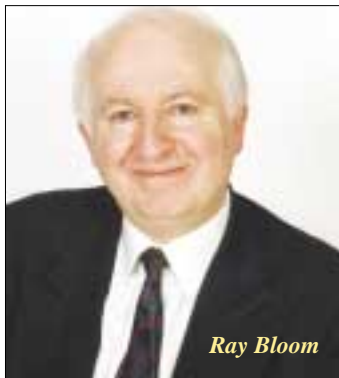


Messe Frankfurt, Hall 1

Imex e Mpi collaborano per la crescita del congressuale – Imex and Mpi cooperate for meeting industry growth

La Mpi ha lanciato *Project Europe*, allo scopo di espandere le opportunità formative di professionisti e studenti del congressuale, incoraggiare la standardizzazione della prassi dell'industria congressuale e promuovere il valore dei congressi in Europa.

Imex, la manifestazione più importante in Europa dell'industria Mice, è partner di Mpi come sponsor principale di *Project Europe*, e aiuterà a sviluppare l'industria congressuale europea con iniziative di marketing congiunte, ricerche e altro ancora.



Ray Bloom

Ray Bloom, presidente di Imex, ha detto: "Siamo entusiasti di lavorare così uniti a Mpi in Europa e nel mondo. Mpi condivide gli stessi obiettivi di Imex, e lavorando insieme speriamo di produrre cambiamenti durevoli e proficui per il futuro della nostra industria." David Du Bois, vicepresidente esecutivo di Mpi, ha detto che "Lanciando *Project Europe*, rafforziamo la professione congressuale e promuoviamo il valore strategico che i congressi forniscono a tutte le organizzazioni." Altri aspetti di *Project Europe* comprendono borse di studio per studenti, programmi di certificazione professionale in Europa, identificazione e sviluppo di un database di portavoce dell'industria congressuale, maggiore offerta formativa per i capitoli Mpi europei.

Inoltre, Imex sosterrà la crescita del *Women's Leadership Initiative's* (Wli) di Mpi, un'iniziativa strettamente connessa con quella *New vision* dell'Imex, lanciata alla 1ª edizione del salone, a Francoforte nel 2003. Il Wli condurrà una ricerca di mercato sulle sfide affrontate dalle donne europee nella loro carriera di professioniste del congressuale. I risultati della ricerca saranno presentati a Imex 2004 (Francoforte, 12-15 maggio). Il Wli ha avuto inizio nel 2001 per riconoscere, sostenere e aumentare l'avanzamento delle professioniste, che costituiscono il 76% dei membri Mpi.

Mpi Foundation has launched *Project Europe*, in order to expand education opportunities for meeting professionals and students, encourage standardization of meeting industry practices, and promote the value of meetings within Europe.

Imex, the leading exhibition in Europe about Mice industry, has partnered with the Mpi Foundation as the main sponsor of Project Europe, and will help advance the european meeting industry with joint marketing initiatives, research and more.

Ray Bloom, Imex Chairman, said: "We are thrilled to be working so closely with Mpi in Europe and worldwide. Mpi Foundation shares common objectives with Imex and by working together we hope to make lasting and beneficial changes towards the future of our industry."

David Du Bois, executive vice president of the Mpi Foundation, said that "By launching Project Europe, we are strengthening the global meeting profession and promoting the strategic value meetings can bring to all organisations."

Other elements of Project Europe include the development

of student scholarships; advancement of professional certification programs across Europe; identification and development of a meetings' industry speaker database/resource; more educational offerings for Mpi European chapters.

Additionally, Imex's sponsorship will support the growth of Mpi's Women's Leadership Initiative's (Wli) in Europe, a project closely aligned to Imex's own "New Vision" initiative,

launched at the inaugural show in Frankfurt earlier in 2003. The Wli will conduct market research on challenges faced by european women wanting to advance their careers as meeting professionals. Results will be presented at Imex 2004 in Frankfurt (12-14 May).

The Wli was established in 2001 to recognize, uphold and further the advancement of the professional women who comprise 76% of Mpi's membership.

La consulenza commerciale estera del Gruppo Sfera

Il Gruppo Sfera di Torino attiva un nuovo servizio di commercializzazione a favore delle imprese industriali italiane che intendono promuovere la propria immagine e i propri prodotti all'estero.

Il servizio è erogato da un team di consulenti aziendali esperti nella gestione operativa dell'ufficio commerciale estero e, più in generale, dei rapporti commerciali internazionali tra imprese, per quanto concerne la conduzione di trattative commerciali coi vari canali distributivi, tra i quali la Gdo.

Il servizio si rivolge alle imprese che, a seguito di un primo contatto con gli interlocutori esteri, necessitano di supporto tecnico professionale, anche attraverso l'organizzazione di missioni specifiche nei paesi d'interesse.

Il Gruppo Sfera si rivolge altresì alle imprese estere interessate al mercato italiano ed europeo che desiderano avere una struttura commerciale a loro disposizione per trattare relazioni commerciali in Europa.

La gamma dei servizi offerti è completata da un efficace supporto operativo alle aziende che intendono partecipare in qualità di visitatori o espositori a manifestazioni fieristiche internazionali con la volontà di approfondire la conoscenza del mercato europeo e italiano per quanto concerne il loro settore e il loro prodotto.

I consulenti del Gruppo Sfera intervengono su richiesta dell'azienda mettendo a disposizione la propria professionalità nel selezionare e contattare gli interlocutori potenzialmente migliori e intervenendo nelle fasi critiche della gestione dei rapporti internazionali prevalentemente di tipo commerciale tra imprese.

Gli obiettivi che solitamente si raggiungono usando questo servizio sono quantificabili in termini di acquisizione e gestione di nuovi contatti commerciali, di miglioramento dell'immagine e della qualità della comunicazione aziendale a livello internazionale e non ultimo di un significativo incremento del fatturato con l'estero.

Per informazioni e preventivi: tel.: 011393868, email: grupposfera@grupposfera.com, url: www.grupposfera.com