



NOTA DE PRENSA

Este organismo adscrito a Turismo del Ayuntamiento de Madrid celebró ayer su XI *Networking Event*, un encuentro que reunió a 200 profesionales del sector turístico

Madrid Convention Bureau promueve las nuevas tendencias del turismo MICE

- Esta cita anual, que se celebra desde 2009, se ha consolidado como foro de intercambio de conocimiento y opiniones entre los socios de MCB
- Durante el evento, se dieron a conocer las nuevas empresas que acaban de asociarse a este organismo especializado encargado de incentivar el turismo de reuniones en Madrid
- También se presentaron al sector profesional algunas de las últimas líneas de actuación de Turismo del Ayuntamiento, como el nuevo icono gráfico de la ciudad de Madrid
- La jornada se completó con una sesión formativa previa que abordó cuestiones sobre cómo alcanzar la eficacia en eventos de *networking*, bajo el título “Las 15 claves del *networking* para conseguir aliados de corazón”

Madrid, 28-jun-‘18

La ciudad de Madrid, escenario de análisis de las últimas tendencias del turismo MICE (Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions). Madrid Convention Bureau (MCB), organismo especializado en turismo de reuniones adscrito a Turismo del Ayuntamiento de Madrid, celebró ayer su XI *Networking Event*, un evento que reunió a 200 profesionales vinculados al sector turístico madrileño y socios de MCB.

Este encuentro anual, que se celebra desde 2009, se ha consolidado como foro de intercambio de conocimiento y opiniones entre las empresas asociadas a MCB, favoreciendo la cooperación y la participación activa entre todos los socios. En especial, de aquellas empresas que por su estructura y/o tipología no participan en las acciones de promoción del destino Madrid que se realizan habitualmente, tales como ferias, salones profesionales o presentaciones en mercados extranjeros.

Nuevos asociados a MCB

En el evento se dieron a conocer las nuevas empresas que, desde el pasado 19 de junio, forman parte de Madrid Convention Bureau. Se trata de dos agencias de viaje (DMC's), cinco hoteles, una sede especial, un restaurante y varios proveedores de servicios.

Madrid Destino

Dirección de Comunicación
Señores de Luzón, 10, 1ª planta
28013 Madrid

Tel: +34 91 578 77 58
email: comunicacion@esmadrid.com



NOTA DE PRENSA

Gracias a esta iniciativa, también se pudieron mostrar algunas de sus últimas líneas de actuación puestas en marcha por Turismo del Ayuntamiento de Madrid, como el nuevo icono gráfico de la capital. Una iconografía que representa una de las principales señas de identidad del destino Madrid, su hospitalidad y capacidad de acogida, a través del símbolo del abrazo. Por ello, tanto el *photocall* para los asistentes como otros elementos del acto hicieron referencia a este icono y al mensaje que transmite “Madrid te abraza”.

La organización de este *networking* también es una manera de poner en valor algunas sedes especiales o espacios asociados a MCB, ejemplo de los excepcionales lugares con los que cuenta la ciudad para la celebración de encuentros profesionales con garantía de éxito. En esta ocasión, el enclave elegido ha sido MEEU, en la estación de Chamartín. Las anteriores ediciones tuvieron como escenario Florida Park y Caja Mágica (2009), Restaurante José Luis del Paseo de la Gastronomía (2010), NH Ribera del Manzanares (2011), Vincci Soho (2012), Hotel Miguel Ángel (2013), Casino Gran Vía (2014), Platea Madrid (2015), Teatro Goya (2016) y Hotel Puerta de América (2017).

Sesión formativa

Como parte de esta jornada y, previo a la celebración del *networking*, Madrid Convention Bureau organizó una sesión formativa para explorar las últimas tendencias del sector turístico de reuniones. Con la colaboración de la asociación MPI (Meetings Professional International) se impartió la charla “Las 15 claves del *networking* para conseguir aliados de corazón”, en la que se abordó cómo alcanzar la eficacia en este tipo de eventos.

Una conferencia dirigida por el empresario y autor de “El Libro del Networking”, Cipri Quintas, que descubrió a los asistentes en qué consiste el “networking con corazón” y aspectos como por qué los aliados de corazón son las relaciones que mejor se adaptan al nuevo entorno profesional y social; cómo han de fomentarlo las empresas que quieran tener futuro; y cuáles son las herramientas más idóneas para adquirir la mentalidad necesaria para los nuevos profesionales. /