



行业协会的培训与认证为会员提供专业价值

国际奖励旅游精英协会（SITE）推出新认证计划

由 SITE 首席营销官 Padraic Gilligan 提供

20 世纪 80 年代，国际奖励旅游精英协（SITE）创建了奖励旅游高级管理人员证书（CITE），作为认可奖励旅游专业人员的一种手段，这些专业人士的行业知识非常深入广泛，他们对企业会议和奖励旅游细分市场有独到的个人研究，他们是 该行业中的高管层管理者。

2013 年国际奖励旅游精英协（SITE）又推出了会奖专家（CIS）证书，作为入门级课程，旨在为奖励旅游专业人士提供行业要素和入门知识，并帮助他们快速进入行业。今天，来自 48 个国家的 1300 多名专业人士获得了会奖专家（CIS）证书。

国际奖励旅游精英协（SITE）通过启动奖励旅游专业管理者（CITP）证书完成其职业生涯认证，专门针对企业和机构奖励旅游策划的中级职称或中层管理人员，但也向行业内供应商的高级管理人员开放，如：会奖目的地管理机构（DMO），会议局（CVB），目的地管理公司，酒店，游轮公司和场地。

奖励旅游专业管理者（CITP）指定是在成功完成 2 小时测试后颁发的，旨在衡量考生的专业表现和验证其是否符合奖励旅游专业人员的特殊要求，如：围绕企业会奖的商业效益制定的战略策划，财务和预算，运营和执行，计划设计和落实，企业社会责任和可持续性的设计与落实。

任何具备以下 2 项的条件的奖励旅游专业人士都可以参加奖励旅游专业管理者（CITP）考试：

- 1) 在商务活动/会展业行业中有 5 年全职工作经历的；
- 2) 具有 40 小时专业继续教育的，其中 25% 的教程必须是 SITE 专门制定的 并与企业会奖旅游相关的。

虽然奖励旅游专业管理者（CITP）证书没有具体的预备课程，但国际奖励旅游精英协（SITE）将为考生提供广泛的在线模块课程，以帮助考生验证或补充其现有的知识和专业技能。此外，相关内容可以在国际奖励旅游精英协（SITE）基金会提供支持的在线《激励课程》知识库中找到。

通过推出奖励旅游专业管理者（CITP）证书，国际奖励旅游精英协（SITE）为企业奖励旅游专业人员提供了从入门级会奖专家（CIS）证书到高级会奖管理者证书（CITE）所急需的正式认证，为在会奖市场提供了行业终身学习的路径。

国际奖励旅游精英协（SITE）也满足了行业的迫切需求，特别是针对正式的会奖管理公司的专业识别，客观地认可他们会奖专业管理队务的知识，经验和专业，然而到目前为止，除了非会奖专业职称的会议专业者证书（CMP）之外，他们还没有一个能够突出他们专业性的认证。

该认证计划将以下列方式提供：

1, . 一旦考生满足所有报考要求，公司可以在公司内部会议，大会或活动期间赞助并为其邀请的内部合格的考生（如：企业的内部员工或客户）提供考试机会，。

2, 在行业会议展览，贸易展览或交流活动期间，公司还可以赞助并为其邀请的外部合格的会奖旅行管理人员和经理们提供考试机会

3, 一旦符合资格标准，当国际奖励旅游精英协会（SITE）或各地国际奖励旅游精英协（SITE）分会向非会员考生提供测试时，考生个人将有机会在当地全年任何时候在监督下进行考试。

有关奖励旅游专业管理者（CITP）和国际奖励旅游精英协会（SITE）其他认证的更多详细信息，请访问

国际奖励旅游精英协会（SITE）入门级会奖专家（CIS）证书培训课程介绍：

模块化课程一：

1. 奖励旅游/激励体验的魔力

这个模块将参与者引入奖励旅游和激励体验的世界，基本了解这个细分市场。就以下问题得出答案：为什么企业需要激励体验和奖励旅游？

1.1 激励计划及奖励旅游的定义

1.2 奖励的起源和诱因

1.3 奖金，奖励和表彰

1.4 非现金奖励的力量

1.5 奖励旅游感知的价值

1.6 在会议和活动行业中奖励旅游的不同设计

1.7 奖励旅游的数据

1.8 确定激励计划的必要性：潜在用户的介绍（提高生产力，保持有价值的员工，从业人员的互动）

1.9 激励和参与的作用：如何使买家和参与者满意

模块化课程二：

2. 价值链

此模块将展示奖励旅游和激励体验的市场。会奖活动的参与者，场地和时间的选择：**该模块将回答奖励旅游设计相关的以下答案：谁，何时，何地？**

2.1 会奖活动的参与者（演员）

2.1.1 会奖活动的设计人（导演）

a) 公司（终端客户）

b) 其他组织（公关活动公司）

2.1.2 中介公司或第三方服务商

a) 奖励公司，

b) 旅行社

c) 奖励旅游策划人

2.1.3 会奖活动的供应商

a) 酒店

b) 航空公司

c) 目的地公司

- d) 餐厅（美食艺术）
- e) 舞美制作公司（永生难忘的回忆）
- f) 技术供应商（科技感）
- g) 地面交通（卓越服务）
- h) 颁奖（仪式感）
- i) 团队建设（挑战极限）
- j) 激励演讲人（时代港）
- k) 礼品（地方艺术）
- l) 其他服务提供商（企业活动VI设计与衍生品，演出设计）

模块化课程三：

2.2 场地选择

2.2.1 目的地

- a) 国内场地选择（入境国际会奖或中国企业会奖国内活动）
- b) 国际场地选择（中国出境会奖团）
- c) 休闲胜地选择
- d) 大都会选择
- e) 文化选择
- f) 不同的目的地组合设计（一个国家两个城市，或两个国家两个城市）

2.2.2 款待服务

- a) 欧洲计划
- b) 全包计划
- c) 度假酒店

2.2.3 举办活动的场地

- a) 历史遗址设计
- b) 公共场所设计
- c) 博物馆设计
- d) 主题公园设计

2.3 举办时间

- a) 奖励旅游计划持续的时间设计
- b) 奖励旅游每年通常举办的日期设计
- c) 利用假期，长周末和城市的节日设计

模块化课程四：

3.奖励旅游的策划和实施

此模块将从不同的价值链的视角和激励体验为参与者介绍奖励旅游的实际过程。该模块将提供有效策划和实施的路线图。这个模块将回答这些问题：做什么和如何做？

- a) 会奖旅游参加者简介
 - b) 参与者的来源和资源城市
 - c) 沟通与推广
 - d) 公司政策
 - e) 创造了“哇”眼前一亮的东西
- 第一步：主题活动，注重细节，每个人都是VIP，文娱表演，企业社会责任活动，创造感动。
- f) 利用分配系统-将所有可利用的资源创造奖励旅游的行程
 - g) 目的地选择
 - H) 场地及住宿选择
 - i) 空中和地面运输选择
 - j) 食品和饮料方面的考虑
 - k) 现场考察
 - l) 了解行业术语和名词
 - m) 专业人员的工具
 - n) 在国外目的地规划时，文化差异和注意事项
 - o) 创建方案：设计规则，使策划可行！
 - p) 预算流程和投资回报率：创建具有积极的投资回报率的预算。
 - q) 奖励旅游行业中的技术应用

模块化课程五：

4. 市场营销和商业化运作

该模块将传授参与者的市场现象。

- a) 一个选择性的市场与大众市场
- b) 融合等其他趋势
- c) 有效地管理投标邀标书 RFP 的和信息邀请书 RFI
- d) 创建和构建客户关系
- e) 提供有效的标书和演示文稿
- f) 扩大策划 - 创造新的机会
- g) 专业展览
- h) 教育机会
- i) 专业组织介绍：Site 全球协会，奖励旅游营销协会，MPI，PCMA，ICCA，ASAE 和 IAEE 等协会介绍。

欲了解更多信息，请访问 <https://www.siteglobal.com/page/learn-more---certified-incentive-travel-professional>