

Lineamientos Ferias – NUBA Américas

NUBA tiene una excelente relación con proveedores a nivel mundial, por lo que recibimos muchas invitaciones para participar en ferias a nivel mundial. También buscamos la participación en nuevas ferias. La prioridad de participar en las ferias es maximizar los beneficios para todo el equipo:

- Conocer a nuevos proveedores y estar al tanto de las últimas tendencias del mercado.
- Mejorar negociaciones actuales con proveedores.
- Cerrar negociaciones con nuevos proveedores.
- Conocer nuevos destinos y nuevas propiedades.
- Oportunidad de crecimiento profesional y mejorar las relaciones con el medio.

Como NUBA Américas nos comprometemos en hacer lo posible para maximizar la cantidad de invitaciones que recibimos ya que entendemos la importancia que tienen las ferias para el crecimiento profesional de cada persona y de la empresa en general.

Se consideran los siguientes puntos para determinar quiénes asisten a las ferias:

- Nivel de seniority necesario para negociar condiciones con proveedores.
- Número de lugares que nos dan para la feria
- Antigüedad, conocimiento y nivel de ventas de Travel Advisors y del equipo de Retail.
- Dependiendo del perfil de la feria también se pueden invitar a otras áreas
- Virtuoso Travel Week, que se lleva a cabo cada agosto en Las Vegas, es de gran importancia para NUBA contar con la mayor cantidad de participantes en esta feria. Para poder participar es necesario tener tu perfil de Virtuoso actualizado y haber tomado el Core Training de Virtuoso, lo encuentras en el Virtuoso Travel Academy dentro de la página (no importa cuánto tiempo lleves en la agencia).
- Participación exitosa en ferias anteriores.
- Comportarse con educación y cordialidad con el personal operativo dentro de la agencia, en caso que tu comportamiento no sea correcto, esto será tomado en cuenta y puede afectar que participes en alguna feria..

Para la asistencia a Fams/Ferias es fundamental mantener un comportamiento profesional dentro de NUBA en todo momento, seguir los procedimientos internos establecidos y asegurarse de que no haya quejas, tanto internas como externas. Además, se tomará en cuenta la participación en eventos internos como el Foro Comercial y el Luxury Hub.

Lineamientos para los participantes de las Ferias:

- Confirmar a más tardar a las 24 horas de haber recibido la invitación a la feria si te interesa asistir.
- Revisar calendario de citas con área de Producto y Dirección Comercial antes de la feria para ver oportunidades de negocio que hay que buscar para el beneficio de todo el equipo.
- Asistir a todas las citas durante la feria.
- Asistir a los compromisos a los que nos invitan los proveedores durante la feria.
- No comprometerse con proveedores que no son preferenciales para que den webinars o presentaciones en la agencia.
- Siempre estar consciente que eres un embajador de NUBA con los proveedores.
- Cubrir los gastos de la feria, si es el caso.

- Una vez que estés inscrito en la feria está PROHIBIDO CANCELAR tu asistencia. Si por algún motivo imperativo lo tuvieras que cancelar:
 - Avisar antes que nada a tradeshows@nuba.com para evitar perder el lugar y no quedar mal con los organizadores y así evitar consecuencias para la agencia.
 - Avisar a alguno de los directores de NUBA.
 - Si así se te indica, deberás encargarte de conseguir otra persona que vaya en tu lugar.

- Realizar un reporte de los proveedores, destinos y contactos para compartirla con el equipo al regreso de la feria para que sea de provecho para todos

La empresa tiene el derecho de no invitar a futuras ferias a las personas que no siguen los lineamientos y las obligaciones.

Lineamientos Ferias NUBA Americas; Version 1.2

Publicacion: Junio 2024

Responsables: Ana Paula Pereznieto & Mario Del Duca; tradeshows@nuba.com