

MEET GLOBAL  
MICE CONGRESS

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

## ДЕНЬ 1

17 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 17.12 (ДЕНЬ 1)

## ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ

10:00 - 10:15

Зал «Амфитеатр»

10:15 - 12:00

до 450  
человек

### Пленарное заседание

### Единство через открытое многообразие: новые возможности для MICE-отрасли

Наметившиеся на мировых рынках тенденции: регионализация и стремление отдельных стран сосредоточиться на внутреннем развитии без опоры на устоявшиеся глобальные институты, ставят под сомнение концепцию «мира без границ». Подобные трансформации создают риски для международных экономических отношений, а также требуют поиска нетривиальных решений, которые смогли бы обеспечить глобальное развитие.

На фоне этих процессов индустрия делового туризма стоит особняком, поскольку она напрямую способствует развитию партнерских отношений — как локальных, так и международных, обеспечивая обмен опытом и знаниями. При этом деловой туризм выходит за рамки экономики, затрагивая важнейшие вопросы культурного многообразия и межкультурной коммуникации.

Сессия будет посвящена обсуждению текущей ситуации и перспектив MICE-индустрии в странах БРИКС и Глобального Юга, а также новых возможностей, которые открывает межгосударственное партнерство, основанное на уважении к культурному и деловому многообразию.

#### Вопросы к обсуждению:

- 01** Новые горизонты для MICE-индустрии. Какие возможности для развития отрасли существуют в странах БРИКС и Глобального Юга?
- 02** Государственные инициативы. С какими основными препятствиями сталкивается MICE-отрасль и как государства стимулируют ее развитие?
- 03** Баланс интересов. Какие цели преследуют государства при развитии делового туризма и насколько они отвечают интересам бизнеса и жителей?
- 04** Влияние на бренд направлений. Как MICE влияет на имидж дестинаций и способствует развитию других видов туризма?
- 05** Новые тренды и центры влияния. Какие тренды в сфере делового туризма формируют страны БРИКС и Глобального Юга и можно ли говорить о появлении новых центров влияния в MICE-индустрии?

#### Модератор:



**Юрий  
Богданов**

Ведущий,  
Россия 24

#### Спикеры:



**Эфраим Балози  
Мафуру**

Генеральный директор,  
Совет по туризму  
Танзании



**Евгений  
Козлов**

Первый заместитель  
руководителя Аппарата  
Мэра  
и Правительства Москвы,  
председатель Комитета  
по туризму города Москвы



**Мæгги  
Mbako**

Член правления,  
Совет по туризму  
Намибии



**Борис  
Пиотровский**

Вице-губернатор  
Санкт-Петербурга



**Мубарак Аль  
Шамси**

Директор,  
Конгрессно-выставочное  
бюро Абу-Даби (ОАЭ)



**Олег  
Беркович**

Заместитель  
губернатора  
Нижегородской области



**Максимилиано  
Мовесин**

Директор,  
GLOCAL International  
Organization

Зал «Амфитеатр»

15:00 – 15:45

до 450  
человек

**Выступление звездного спикера**



**Дхармендра Джайн**

Основатель и генеральный  
директор, Actnable AI (Кения)

Основатель и генеральный директор Actnable AI — технологической компании, создающей решения на основе искусственного интеллекта для маркетинговых исследований и анализа потребительского поведения.

Имеет более чем 20-летний опыт работы в сфере исследований на рынках Индии и Африки. Ранее занимал должность операционного директора в компании Kantar по регионам Западной, Восточной и Центральной Африки. Признанный мировой эксперт: входил в совет ESOMAR и координировал рабочую группу по ИИ, является лауреатом премии Insight250 2024–2025.

**ИИ как соорганизатор: как технологии меняют ценность опыта в MICE**

Обсудим переход от автоматизации процессов к созданию персонализированного опыта для участников MICE-мероприятий. Эксперт раскроет, как ИИ анализирует данные для адаптации контента, повышения вовлеченности и прогнозирования трендов. Гости сессии узнают, как технологии позволяют выстраивать более глубокие и осмысленные взаимодействия с аудиторией на каждом этапе работы.

Зал «Валдай» / Трек «Конференции и выставки»

12:30 – 13:30

до 140  
человек

Кейс-сессия

Организация крупных выставочных/конференционных проектов с международным участием

На сессии будет представлен уникальный кейс по подготовке и продвижению мегасобытия международного уровня. В фокусе дискуссии — стратегическое планирование, работа с национальными павильонами и создание инфраструктурного наследия. Сессия предполагает интерактивный формат, позволяющий аудитории обратиться к эксперту с вопросами по ключевым вызовам.

Модератор:



Дэниел Хокинс

Телеведущий, журналист  
(Великобритания)

Спикеры:



Душан Боровчанин

Советник, бывший  
генеральный директор,  
EXPO 2027 (Сербия)

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 17.12 (ДЕНЬ 1)

до 140  
человек

Зал «Валдай» / Трек «Конференции и выставки»

13:45 – 14:45

## Панельная дискуссия

### Новые горизонты глобальной выставочной индустрии: стратегии будущего

#### Вопросы к обсуждению:

Глобальный выставочный бизнес переживает тектонический сдвиг. Прежде всего меняется сама суть выставок: они трансформируются из чисто продажных площадок в многослойные экосистемы со значительной онлайн-составляющей, где все большую роль играют современные технологии и новые форматы нетворкинга, контент и спикеры деловой программы, бау-эффекты и иммерсивность выставочных стендов.

Более того, происходят и существенные изменения на карте глобальных выставочных центров: на первый план среди дестинаций выходят новые лидеры — арабские государства Персидского залива и страны Азии в целом, которые активно инвестируют в инфраструктуру, финансовые и нефинансовые меры поддержки, привлекают инициируют новые масштабные мероприятия.

**01** Технологические решения для персонализации и рентабельности. Какие технологические решения уже сегодня позволяют персонализировать опыт и запросы участников и повышать рентабельность выставочных мероприятий?

**03** Эволюция подходов к дизайну. Как меняется подход к проектированию выставочных пространств и стендов, чтобы отвечать новым запросам на гибкость и иммерсивность?

**05** Влияние деловой программы на посещаемость. Как деловая программа влияет на посещаемость выставочных форматов и что прежде всего привлекает целевую аудиторию — новизна тем, экспертность или звездность спикеров?

**02** Влияние культурного кода. Как культурный код и прочие аспекты новых MICE-дестинаций влияют на выставки и выставочную индустрию в целом?

**04** Стратегии роста. Инициирование новых международных выставок с нуля или привлечение уже известных мировых форматов: в чем плюсы и минусы?

**06** Развитие конгрессно-выставочной инфраструктуры в российских мегаполисах. Практический опыт и потребности участников рынка.

#### Модератор:



**Елена  
Ублиева**

PR-директор, ЭФ-Интернэшнл,  
исполнительный директор,  
Российский союз выставок  
и ярмарок

#### Спикеры:



**Проджени  
Патер**

Председатель,  
Ассоциация  
организаторов  
выставок Африки (ЮАР)



**Барун  
Гупта**

Главный операционный  
директор, Indeva Hotels  
and Resorts  
(подразделение IEML)  
(Индия)



**Тимур  
Зельдич**

Коммерческий  
директор, ВДНХ



**Евгений  
Тарасевич**

Заместитель  
генерального директора  
Агентства по привлечению  
инвестиций Свердловской  
области, Руководитель  
конгресс-бюро



**Дмитрий  
Никитин**

Генеральный  
директор,  
Выставочное  
объединение  
«РЕСТЭК»



**Максим  
Шилов**

Руководитель  
направления  
трансформации  
бизнеса ITE Group,  
директор выставки  
MITT



**Екатерина  
Дегай**

Основатель Студии  
Formika Lab и Центра  
цифрового искусства  
Внутри

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 17.12 (ДЕНЬ 1)

до 140  
человек

Зал «Валдай» / Трек «Конференции и выставки»

16:00 – 17:00

## Панельная дискуссия

### Как избежать ошибок и организовать успешную международную конференцию?

#### Вопросы к обсуждению:

Организация международной конференции — это большой и сложный пазл, при сборке которого должны идеально совпасть интересы государства, бизнеса, организаторов и площадки. При этом успех измеряется не только рентабельностью, но и опытом, который получает каждый делегат от момента принятия решения об участии до возвращения домой.

Представители дестинаций, организаторы, технические подрядчики и представители площадок обсудят все этапы проведения конференций, чтобы вывести идеальную формулу взаимодействия и учета обоюдных интересов.

- 01 Ключевые тренды MICE-индустрии.** Какие тренды прослеживаются в сфере организации международных конференций в 2025 году и как их грамотно внедрять?
- 02 Стратегический выбор площадки.** Можно ли удивить делегатов и на что организаторам стоит обратить внимание в этом вопросе, чтобы избежать сюрпризов в день мероприятия?
- 03 Конгресс-бюро как стратегический партнер.** На какую поддержку и экспертизу со стороны конгресс-бюро может рассчитывать организатор международной конференции?
- 04 Значимость технических аспектов.** Какие неочевидные технические нюансы чаще всего упускают из виду организаторы и как они могут критически повлиять на восприятие события?
- 05 Формула коммерческого успеха.** Какие финансовые модели и каналы продвижения наиболее эффективны для привлечения иностранных участников и спонсоров, чтобы конференция была рентабельной и получила положительные отзывы от делегатов?

#### Модератор:



**Антон  
Атрашкин**

Программный директор международной промышленной выставки ИННОПРОМ

#### Спикеры:



**Эррол  
Брайс**

Коммерческий директор, VUKA Group (ЮАР)



**Лейла  
Масина**

Сооснователь и управляющий партнер, Great Minds Event Management (ОАЭ)



**Дарья  
Саламатова**

Директор, Конгресс-центр ЦМТ



**Владислав  
Себякин**

Генеральный директор, Р-Конф



**Екатерина  
Камалова**

Заместитель генерального директора, АНО «Дирекция международных программ», Конвеншн бюро Республики Татарстан



**Мария  
Ткаченко**

Со-основатель, заместитель генерального директора, EXPOMASTER GROUP

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 17.12 (ДЕНЬ 1)



Зал «Селигер» / Трек «Глобальные тренды и аналитика»

12:30 – 13:30

## Панельная дискуссия

### Персонализация и геймификация: тренды, формирующие будущее MICE-индустрии

Персонализация — это не просто один из ключевых трендов MICE-индустрии, но стратегический подход любой успешной дестинации или отраслевой компании, в основе которого — создание для деловых туристов уникального и максимально релевантного опыта, который, с одной стороны, оправдывает инвестиции времени и средств в деловые поездки или участие в мероприятиях, с другой стороны, гарантирует достижение бизнес-целей.

В свою очередь, геймификация является мощным инструментом персонализации, который позволяет создавать уникальный посетительский опыт и яркие впечатления.

В рамках сессии эксперты обсудят не только как персонализированный подход меняет условия игры на MICE-рынке, но и как геймификация в коммуникации с деловыми туристами может стать инструментом, который обеспечит конкурентное преимущество как для дестинаций, так и для поставщиков MICE-услуг.

#### Вопросы к обсуждению:

- 01** Персонализация: мимолетный тренд или стратегическая необходимость? Как персонализированный подход превращается из рыночной тенденции в ключевую бизнес-необходимость, стимулирующую рост доходов?
- 02** Стратегии дестинаций. Как MICE-направления адаптируются к трендам на персонализацию и геймификацию и что готовы предложить искушенному деловому туриstu?
- 03** Культурный фактор. Возможна ли персонализация без учета культурного кода клиента и MICE-дестинации?
- 04** Эффект геймификации. Как геймификация меняет подходы к организации деловых событий и можно ли считать ее эффективным инструментом повышения вовлеченности деловых туристов?
- 05** Технологические инструменты. Какие технологические решения отвечают запросам на геймификацию и как их эффективно использовать в деловом туризме?

#### Модератор:



**Юлия  
Жоля**

Президент,  
Национальная ассоциация  
организаторов  
мероприятий (НАОМ)

#### Спикеры:



**Мани  
Р. Ламичане**

Старший директор, главный  
по провинции Гандаки,  
Совет по туризму  
Непала



**Кристофер  
Каннесан**

Вице-президент  
по развитию бизнеса,  
Searix (Сингапур)



**Екатерина  
Мовсумова**

Коммерческий директор,  
Event Rocks



**Мария Гурова**

Со-основатель,  
MICE.Capital



**Максим  
Яхонтов**

Генеральный директор,  
Фиджитех

Зал «Селигер» / Трек «Глобальные тренды и аналитика»

13:45 – 14:45

до 70  
человек

Кейс-сессия

**Ключевые тренды в MICE-отрасли и их реализация**

Сессия посвящена глубокому анализу ключевых глобальных трендов, определяющих будущее индустрии MICE: от гибридизации и устойчивого развития до гиперперсонализации с помощью ИИ. Эксперт представит реализованные кейсы, демонстрирующие, как интегрировать эти тенденции в бизнес-стратегию для повышения конкурентоспособности и создания новой ценности для клиентов. Сессия предполагает интерактивный формат, позволяющий аудитории обратиться к эксперту с вопросами по ключевым вызовам.

**Модератор:**



**Дэниел Хокинс**

Телеведущий, журналист  
(Великобритания)

**Спикер:**



**Мохамед Мунсиф Рушди**

Заместитель министра туризма  
и окружающей среды  
Мальдивской Республики



**Шекар Гровер**

Главный директор  
по мероприятиям MICE,  
Luxxury MICE Travel (Индия)

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 17.12 (ДЕНЬ 1)

MEET GLOBAL  
MICE CONGRESS

до 70  
человек

Зал «Селигер» / Трек «Глобальные тренды и аналитика»

16:00 - 17:00

## Панельная дискуссия Эффективный маркетинг MICE-дестинаций: полезные советы и идеи

Важнейшей задачей для каждой MICE-дестинации является формирование эффективной маркетинговой стратегии – всеобъемлющего плана по позиционированию и продвижению с целью привлечения деловых туристов, а также деловых мероприятий, организуемых ассоциативными и корпоративными заказчиками.

Учитывая ужесточающуюся конкуренцию в индустрии, дестинациям приходится подходить к вопросу нетривиально, экспериментируя как со смыслами, которые закладываются в бренд территории, так и с каналами коммуникации.

Почему об одних MICE-дестинациях знает весь мир, а другие десятилетиями остаются в тени, несмотря на развитую инфраструктуру или широчайшие возможности для нетворкинга с местным бизнес-сообществом? Узнаем на сессии, на которой эксперты обсудят главные правила создания успешных маркетинговых стратегий, выделят ключевые тренды и поделятся полезными советами и идеями.

### Вопросы к обсуждению:

- 01 Основы успешного маркетинга. Маркетинговая стратегия MICE-дестинации: с чего начать?
- 02 От выявления трендов до интеграции в стратегию. Как работать с трендами в MICE-индустрии?
- 03 Сила государственно-частного партнёрства. Как диалог государства и бизнеса помогает в формировании работающей маркетинговой стратегии?
- 04 Оптимизация каналов продвижения. Как выбрать и на чем делать акценты?
- 05 Критерии успеха. С помощью каких критериев можно оценить «успешность» маркетинговой стратегии MICE-дестинации?
- 06 Подход, основанный на данных. Анализ данных для оптимизации маркетинговых стратегий MICE-дестинаций.

### Модератор:



Дарья  
Островская

Генеральный директор,  
Выставочный научно-  
исследовательский центр  
(ВНИЦ) R&C

### Спикеры:



Азиз  
Мирджалилов

Начальник управления  
маркетинга,  
Комитет по туризму  
Республики Узбекистан



Маджд  
Абу Аркуб

Региональный менеджер  
по маркетингу,  
Совет по туризму Иордании



Дарья  
Левченко

Начальник Управления внешних  
коммуникаций, Министерство  
экономического развития  
Российской Федерации



Мария  
Никанорова

Первый заместитель  
генерального директора  
по внешним коммуникациям,  
Проектный офис по развитию  
туризма и гостеприимства Москвы



Михаил  
Меркулов

Предприниматель,  
управляющий партнер,  
Global Russia MICE & Travel

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 17.12 (ДЕНЬ 1)

до 150  
человек

Пресс-зал / Трек «Дестинации и ассоциации»

12:30 – 13:30

## Панельная дискуссия

### Экосистема успеха: как победить в борьбе за право проведения ассоциативных мероприятий

#### Вопросы к обсуждению:

В условиях роста глобальной конкуренции за проведение международных ассоциативных мероприятий дестинации вынуждены разрабатывать широкие комплексные стратегии. Успех определяется способностью предложить не просто площадку, а полноценную экосистему: релевантное научное и бизнес-сообщество, бесшовную логистику, финансовые стимулы.

Сессия станет прямым диалогом между теми, кто выбирает дестинации, теми, кто помогает эти дестинации «упаковать» и представить, и теми, кто непосредственно формирует конкурентное предложение.

**01** Баланс конкурсной заявки. Что первично при выборе дестинации для конгресса: наличие сильного локального экспертного сообщества и потенциально высокой явки или финансовая поддержка и развитая инфраструктура принимающей стороны?

**02** Меры поддержки как фактор при принятии решения. Какие меры поддержки со стороны принимающей стороны можно считать определяющими при выборе дестинации для проведения ассоциативных мероприятий? Как дестинации принимают решения о конкретных инструментах поддержки?

**03** Выявление и нейтрализация отрицательных факторов. Какие факторы могут отпугнуть ассоциации от выбора той или иной дестинации и можно ли как-то с этим бороться?

**04** Адаптация к новому ландшафту MICE-индустрии. Отличаются ли запросы ассоциаций из стран БРИКС и Глобального Юга от европейских и североамериканских и если да — по каким параметрам?

#### Модератор:



**Сагид  
Заремуков**

Директор,  
Национальное  
конгресс-бюро

#### Спикеры:



**Максимилиано  
Мовесин**

Директор,  
GLOCAL International  
Organization



**Милош  
Милованович**

Партнер, GainingEdge,  
экс-руководитель  
Национального конгресс-  
бюро Сербии



**Галымжан  
Сейлов**

Главный менеджер, Национальная  
компания «Kazakh Tourism»  
(Казахстан)



**Петр  
Царьков**

Председатель,  
Российское общество  
колоректальных хирургов



**Сергей  
Чернышевский**

Генеральный директор,  
СТО Конгресс



**Елена  
Язева**

Продюсер деловых  
мероприятий, руководитель  
спецпроектов по туризму,  
Абрау-Дюрсо

Эксперт первого ряда

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 17.12 (ДЕНЬ 1)

MEET GLOBAL  
MICE CONGRESS

Пресс-зал / Трек «Дестинации и ассоциации»

13:45 – 14:45

до 150  
человек

## Панельная дискуссия

### Масштабные события: катализатор роста или источник рисков для MICE-дестинаций?

Крупные события, будь то фестивали, отраслевые конференции или выставки с международным участием, оказывают значительный мультиплективный эффект на MICE-дестинации, не только повышая их статус и привлекательность в глазах деловых и обычных туристов, но и способствуя развитию местных экономик, в том числе через привлечение инвестиций.

В то же время любое мегасобытие — это огромная нагрузка как на местную инфраструктуру, когда властям необходимо решать вопросы с транспортной логистикой, расселением и питанием гостей, так и на сами компании, участвующие в реализации проектов, которые могут столкнуться с нехваткой кадров или в целом ресурсов.

На сессии эксперты проанализируют не только плюсы и минусы, которые приносят MICE-дестинациям крупные события, но и то, как создавать запоминающиеся и эффективные мероприятия.

#### Вопросы к обсуждению:

- 01 Критерии готовности принимающей стороны. Каким критериям должна отвечать MICE-дестинация для успешного проведения мегасобытий?
- 02 Ключевая стратегия — привлекать или создавать. Какая из стратегий является более эффективной?
- 03 Наследие мегасобытий. Какое влияние на экономику и инфраструктуру территорий оказывают крупные мероприятия?
- 04 Управление рисками и их минимизация. С какими вызовами и рисками сталкиваются MICE-дестинации и организаторы при проведении мегасобытий?
- 05 Формула успеха. Существует ли универсальный секрет успеха крупных событий и как этот успех оценивать?

#### Модератор:



Ольга  
Гулибина

Директор MICE-департамента,  
Continent Express

#### Спикеры:



Тушар  
Кейшарвани

Директор, Vacation Expert,  
член правления,  
Индийское бюро  
по продвижению  
конгрессов (ICPB)



Рукайя  
Кассим

Исполняющая обязанности  
директора отдела MICE /  
Руководитель отдела  
конференций и конгрессов,  
Visit Qatar (Катар)



Ольга  
Нечаева

Начальник Управления  
программно-целевого  
планирования, Комитет  
по туризму города Москвы



Елизавета  
Дмитриева

Начальник отдела межрегионального  
взаимодействия и событийных мероприятий,  
Министерство курортов, туризма и олимпийского  
наследия Краснодарского края



Ирина  
Михайлутина

Региональный  
директор по продажам  
и маркетингу,  
AZIMUT Отели Москва



Пресс-зал / Трек «Дестинации и ассоциации»

16:00 – 17:00

Кейс-сессия

**Привлечение крупных ассоциативных / инициирование собственных международных мероприятий**

Как трансформировать свой город или территорию в глобальную площадку для конгрессов?  
На практической сессии лидеры индустрии представляют кейсы успешного привлечения крупных ассоциативных мероприятий и поделятся алгоритмом действий. Отдельный фокус — на инициировании собственных международных форумов, способных стать новыми отраслевыми брендами.

**Модератор:**



**Елена  
Язева**

Продюсер деловых мероприятий, руководитель спецпроектов по туризму, Абрау-Дюрсо

**Спикеры:**



**Хусейн Аль  
Махмуди**

Генеральный директор, Парк исследований, технологий и инноваций Шарджи (SPARK) (ОАЭ)



**Милош  
Милованович**

Партнер, GainingEdge, экс-руководитель Национального конгресс-бюро Сербии



**Динку  
Бизуалем Гету**

Исполняющий обязанности генерального директора, Ethiopia Convention Bureau (Эфиопия)

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

## ДЕНЬ 2

18 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА

Зал «Амфитеатр»

10:00 – 10:45

до 450  
человек

*Выступление звездного спикера*



**Сергей Минаев**

Писатель, медиа-менеджер,  
журналист

**События со смыслом: как контент стал точкой притяжения мероприятия**

Сегодня успех мероприятия определяют глубина смысла и качество вовлечения. Аудитория голосует временем за события, которые дают реальную ценность: знания, эмоции, чувство общности и личное развитие. Контент перестал быть «наполнением» и превратился в главный магнит, формирующий долгосрочную связь с участниками. На примере реальных проектов — от масштабных форумов до камерных нетворкинг-сессий — спикер разберет методологию создания сильного контентного ядра, которое обеспечивает вовлеченность до, во время и после события.

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 18.12 (ДЕНЬ 2)

до 450  
человек

Зал «Амфитеатр»

10:45 – 12:00

## Панельная дискуссия Мир будущего в MICE: где бизнесу найти точки роста?

Деловой туризм — одна из тех отраслей, которая очень чувствительна к любым изменениям как в глобальной экономике, так и геополитике. Снижение интенсивности межгосударственных отношений между устоявшимися MICE-направлениями ведет и к снижению интенсивности делового туризма между ними.

В то же время сектор демонстрирует высокую адаптивность к новым вызовам: MICE-компании совершенствуют бизнес-процессы, сохраняя высокий уровень сервиса, а модернизация международных логистических цепочек открывает возможности для развития новых направлений. При этом многообразие направлений в рамках стран БРИКС и Глобального Юга, предлагающих разные культурные коды, дает возможность формирования уникальных предложений на рынке MICE, которые ранее были не совсем очевидными как для заказчиков, так и для агентств.

Участники сессии обсудят глобальные изменения в MICE-индустрии, их влияние на бизнес и точки роста в пространстве БРИКС и Глобального Юга.

### Вопросы к обсуждению:

- 01** Глобальная трансформация в MICE-отрасли. С какими вызовами сталкивается бизнес в сфере делового туризма в эпоху глобальных перемен и как меняется портрет заказчиков?
- 02** Отношения с клиентами в новую эпоху. Как компании адаптируются к изменениям в поведении заказчиков MICE-услуг и как выстроить долгосрочные отношения с клиентами?
- 03** Новые MICE-направления. Возможность создать УТП для MICE-клиентов или дополнительные издержки для бизнеса?
- 04** Транспортная доступность между странами БРИКС и Глобального Юга. Как транспортным компаниям уступить за аппетитами MICE-отрасли?
- 05** Будущее гостеприимства в MICE. Как отелям оставаться конкурентоспособными?
- 06** Технологии как драйвер роста. Как глобальные технологические тренды влияют на отрасль делового туризма и какие возможности открываются для бизнеса благодаря новым технологиям?
- 07** Формула роста. Существуют ли универсальные рецепты, которые способны обеспечить рост бизнеса?

### Модератор:


**Кирилл  
Токарев**

Шеф-редактор,  
Телеканал РБК

### Спикеры:


**Маркус  
Ли**

Генеральный  
директор,  
China Travel Online  
(КНР)


**Хосе Андреас  
Рункат**

Председатель,  
Ассоциация  
выставочных  
компаний  
Индонезии


**Саббас  
Джозеф**

Основатель, Wizcraft  
Group (Индия)


**Нitin  
Сачдева**

Президент,  
Society for Incentive  
Travel Excellence (SITE),  
управляющий директор,  
HelmsBriscoe (Индия)


**Ашраф  
Гурун**

Генеральный  
директор, Tam Tam  
(Маврикий)


**Андрей  
Зинковецкий**

Генеральный  
директор,  
Аэроклуб Тур


**Алексей  
Юзаков**

Председатель совета  
директоров,  
Промобот


**Робот  
Арди**

Робот, ДАБЛ Ю  
ЭКСПО, Промобот

Зал «Селигер» / Треки «Встречи и инсентивы» и «Технологии»

12:30 - 13:30

до 70  
человек

Кейс-сессия

**Специфика работы с VIP-клиентами и их запросами в MICE-отрасли**

Эксперты из ключевых дестинаций — Турции, Египта и Таиланда — расскажут, как работать с запросами VIP-клиентов в условиях специфики своих стран. Мухаммед Райм (Divi DMC) сделает акцент на турецких реалиях, Мустафа Халил (Royal Manta Travel) разберет египетский опыт, а Дарья Зуева (Kingdom DMC Thailand) поделится опытом Таиланда: от решения самых сложных задач до извлечения из них рыночных возможностей. Практические инсайты для тех, кто хочет предлагать не услуги, а исключительный опыт.

**Модератор:**



**Дэниел Хокинс**

Телеведущий, журналист  
(Великобритания)

**Спикеры:**



**Мухаммед Райм**

Директор по продажам,  
Divi DMC (Турция)



**Мустафа Халил**

Генеральный директор,  
Royal Manta Travel (Египет)



**Дарья Зуева**

Сооснователь,  
Kingdom DMC Thailand  
(Таиланд)

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 18.12 (ДЕНЬ 2)

до 70  
человек

Зал «Селигер» / Трек «Глобальные тренды и аналитика»

13:45 – 14:45

## Панельная дискуссия

### MICE 5.0: будущее нейротехнологий и искусственного интеллекта в индустрии делового туризма

MICE-компании активно интегрируют нейротехнологии и искусственный интеллект в свою деятельность.

С одной стороны, это позволяет оптимизировать бизнес-процессы и сократить финансовые издержки, с другой — эти вспомогательные инструменты дают возможность переосмыслить содержание деловых мероприятий с учетом тренда на персонализацию и создать качественно новые продукты. Сегодня внедрение таких технологий — один из главных факторов успеха компании в сфере MICE.

В рамках сессии обсудим, как ИИ становится частью бизнес-стратегии MICE-компаний и как это влияет на стоимость услуг и эмоции клиента.

#### Вопросы к обсуждению:

- 01** ИИ для эффективности бизнеса. Может ли ИИ уже сегодня повысить эффективность работы с клиентами и помочь в оптимизации рутинных задач в MICE-компании?
- 02** Технологический стек в MICE. Какие инструменты с использованием нейротехнологий и искусственного интеллекта выбирают MICE-компании?
- 03** Создание незабываемых впечатлений. Технологии как главный помощник при создании ярких впечатлений: тренды и кейсы.
- 04** Конфиденциальность данных в эпоху ИИ. Как сохранить приватность и персональные данные в эпоху ИИ?
- 05** Эффект поколения Z. Изменения в ожиданиях и поведении корпоративных путешественников — как они влияют на продукт и сервис.

#### Модератор:



**Лилия  
Федорова**

Генеральный директор,  
управляющий партнер,  
Avantage Project

#### Спикеры:



**Прашант  
Пансаре**

Основатель и генеральный  
директор,  
Rubiscape (Индия)



**Руй  
Кан**

Председатель и генеральный  
директор,  
NiDing Travel (КНР)



**Юлия  
Липатова**

Управляющий директор,  
Аэроклуб,  
Член правления,  
Союз агентств делового туризма



**Дарья  
Кочеткова**

Управляющий  
директор,  
ГК «Островок»



**Алексей  
Лукацкий**

Главный евангелист,  
Positive Technologies

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 18.12 (ДЕНЬ 2)

Зал «Селигер» / Трек «Глобальные тренды и аналитика»

15:00 – 16:00

до 70  
человек

## Панельная дискуссия

### Экономика впечатлений в MICE: как зарабатывать на эмоциях клиента?

Экономика впечатлений — это тренд, ориентированный на продажу эмоций и уникального опыта. В условиях высокой конкуренции клиенты MICE-индустрии хотят получить не просто качественное мероприятие, а значимые переживания и личную вовлеченность.

Сочетание этой концепции с грамотной финансовой стратегией позволяет выйти за рамки материальных выгод. Создание эмоционально значимых событий формирует глубокую привязанность клиентов, открывая для компаний новые горизонты роста и повышения прибыли.

На сессии эксперты обсудят, как применение экономики впечатлений становится ключом к укреплению лояльности и финансовому успеху в MICE-индустрии.

#### Вопросы к обсуждению:

- 01** Экономика впечатлений в MICE-отрасли: краткосрочный тренд или новая реальность для бизнеса?
- 02** От клиента к со-создателю. Как превратить клиента в партнера и вовлечь его в разработку мероприятия для получения качественного результата?
- 03** Проектирование эмоций. Новые форматы активностей, в центре внимания которых — эмоции и чувства клиента
- 04** Эволюция стратегии продаж. Как потребности клиента меняют стратегию продаж и как вместо продукта продавать эмоции?
- 05** Стратегия Win-Win. Как найти баланс между эмоциями гостей и бизнес-целями организатора?
- 06** Выбор площадки в экономике впечатлений. Как подобрать площадку для проведения мероприятия нового формата?

#### Модератор:



**Лина  
Москвина**

Основатель и главный редактор, MICE&more

#### Спикеры:



**Ахмед  
Шахин**

Управляющий партнер, Blue MICE DMC (Турция)



**Анам  
Ахмад**

Основатель и главный креативный директор, The Hanging House (ОАЭ)



**Татьяна  
Анисимова**

Директор, Департамент конгрессно-выставочной деятельности, ВДНХ



**Фёдор  
Елютин**

Основатель и генеральный директор, Театрально-продюсерская компания «импресарио»



**Ольга  
Степаненко**

MICE-директор, IBC Corporate Travel

# ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 18.12 (ДЕНЬ 2)

Пресс-зал / Трек «Бизнес»

12:30 - 13:30

до 150  
человек

## Панельная дискуссия

### Эффективность деловых мероприятий: взгляд со стороны заказчика и исполнителя

Эффективность делового мероприятия — главный показатель его успеха и перспектив, но как правильно ее оценить? Все зависит от того, с какой стороны производить оценку.

Если речь идет о заказчике мероприятия, то чаще всего его интересуют две группы данных: финансовые показатели и оценка мероприятия его участниками, то есть посетителями. В свою очередь, для MICE-агентств как исполнителей крайне важен положительный отзыв со стороны заказчиков, в числе прочего о качественной реализации проекта.

Несмотря на то, что методы и инструменты оценки мероприятия у всех разные, и заказчики, и исполнители сходятся в едином мнении: определение целей предстоящего мероприятия — первый и очень важный шаг на пути к оценке его эффективности.

В рамках сессии эксперты обсудят метрики и инструменты, которые помогают проводить качественный анализ мероприятия, как со стороны заказчика, так и со стороны исполнителя.

#### Вопросы к обсуждению:

- 01** Партерство клиента и поставщика услуг. Можно ли найти баланс между интересами заказчика и исполнителя? Или клиент всегда прав?
- 02** Городские и коммерческие проекты: в чем разница в оценке эффективности?
- 03** На пути к финансовой устойчивости: как обеспечить самоокупаемость деловых мероприятий?
- 04** Комплексная оценка. Методы и инструменты оценки деловых мероприятий.
- 05** Развитие и тенденции. Как меняются подходы к оценке эффективности деловых мероприятий в последние годы?

#### Модератор:



Анна  
Зайцева

CEO, REDDAY

#### Спикеры:



Тачай  
Савашери

Операционный директор,  
Elit Luxury DMC, Турция



Анастасия  
Попова

Руководитель направления  
по развитию делового  
туризма, Комитет  
по туризму города Москвы



Наталья  
Липец

Исполнительный директор,  
Академсервис



Галина  
Полищук

Управляющий директор  
корпоративного бизнеса  
Випсервис



Ульяна  
Ботвинкина

Директор по событийному  
маркетингу B2B, Ростелеком

Пресс-зал / Трек «Бизнес»

13:45 – 14:45

до 150  
человек

**Кейс-сессия**

**Как превратиться из маленького MICE-агентства в компанию с большим пулом проектов?**

Как совершить качественный скачок, преодолев испытания рынка? Два основателя, прошедших этот путь, поделятся своей формулой. Екатерина Лисейчева («Мандариновая лиса») раскроет универсальные принципы, работающие с 2016 по 2025 год, помогающие не только вырасти, но и выстоять в условиях рынка, и пояснит, как масштабироваться через авторские проекты и зачем вкладываться в эксперименты даже в кризисы.

Александр Шумович (Eventum Premo) расскажет о болезненном, но необходимом переходе: почему лидер индустрии на домашнем рынке становится новичком за рубежом, как научиться говорить «нет» и почему для глобального успеха нужно работать в поле. Бесценный опыт для амбициозных лидеров.

**Модератор:**



**Олег  
Теребенин**

Генеральный директор,  
Визит Мурманск

**Спикеры:**



**Екатерина  
Лисейчева**

Основатель и генеральный  
директор, Международное ивент-  
агентство «Мандариновая лиса»



**Александр  
Шумович**

Генеральный директор,  
Eventum Premo

Пресс-зал / Трек «Бизнес»

15:00 – 16:00

до 150  
человек

**Панельная дискуссия**

**Выездные корпоративные мероприятия азиатских клиентов: шанс на победу в большой игре**

Азиатский рынок делового туризма показывает высокие темпы роста: местные компании регулярно организуют свои деловые мероприятия за рубежом, а их сотрудники становятся участниками масштабных поощрительных поездок. Однако работа с этим рынком требует от MICE-компаний принимающей стороны глубокого понимания культурного контекста и деловой этики. Запросы, приоритеты и процесс принятия решений здесь имеют свою уникальную специфику. Успех на этом рынке зависит от готовности поставщиков услуг не просто предложить площадку или логистику, а выстроить доверительные отношения, основанные на уважении к традициям и понимании ключевых мотиваций.

Спикеры обсудят возможности эффективного позиционирования дестинации и аспекты сервиса, на которых должны делать акценты поставщики услуг, с тем чтобы привлечь и надолго удержать требовательных партнеров из различных стран Азии.

**Вопросы к обсуждению:**

**01** Специфика запросов MICE-клиентов.  
Что объединяет и отличает клиентов из различных регионов Азии?

**02** Аутентичность дестинации vs.  
адаптивность к запросам клиентов.  
На чем строить акценты?

**03** Бюджет vs. качество сервиса.  
Что важнее для клиентов из различных субрегионов Азии и как найти баланс между этими двумя факторами?

**04** Маркетинг и коммуникации.  
Какие эффективные маркетинговые и коммуникационные стратегии существуют для работы с аудиторией в странах Азии? Как непосредственно поставщикам услуг подготовиться к работе с клиентами из различных азиатских субрегионов?

**Модератор:**



**Александр  
Львов**

Председатель, Ассоциация международного сотрудничества в туризме «Мир без границ»

**Спикеры:**



**Боян  
Шен**

Основатель и генеральный директор, Shanghai Glopeng Travel Agency (КНР)



**Минт  
Леонг**

Президент, Малайзийская ассоциация въездного туризма, управляющий директор, Sunflower Holidays (Малайзия)



**Наталья  
Набойченко**

Министр туризма Приморского края



**Олег  
Теребенин**

Генеральный директор, Визит Мурманск



**Мария  
Гришина**

Руководитель по работе с федеральными проектами, Академия гостеприимства «Космос»



**Марина  
Левченко**

Генеральный директор, ГК «Тари тур»

Эксперт первого ряда

## Зал А / «Прокачай себя!»

Тренинг

12:30 – 14:00

Ведущий:

Искусственный интеллект в MICE. Теория

Тренинг

14:30 – 16:00

Искусственный интеллект в MICE. Практика

Искусственный интеллект — главный современный технологический тренд. При этом зачастую представление об ИИ ограничивается наиболее популярными нейросетями даже без понимания особенностей промт-инжиниринга в этих сервисах. Вместе с тем существует огромное количество бесплатных и платных ИИ-инструментов, созданных под конкретные, иногда очень локальные задачи, о которых представители MICE-индустрии могут даже не догадываться.

Этот тренинг — ваш структурированный и углубленный проводник в тему, которая уже меняет ландшафт MICE-отрасли. Вы получите четкое понимание, что такое ИИ и нейросети на самом деле, какие именно технологии скрываются за этими модными терминами и как они применимы к конкретным бизнес-процессам. Вместе с экспертом разберете реальные кейсы применения, архитектуру решений и обсудите перспективы внедрения ИИ в вашу деятельность.



Андрей Шешенин

Руководитель,  
Event University

Закрытое мероприятие для представителей российской MICE-отрасли, отдельная регистрация

## Зал В / «Прокачай себя!»

Ведущий:



**Настасья Белочкина**

Эксперт по продажам,  
предприниматель, основатель,  
Академия продаж, сооснователь,  
HyperScript.ru

Тренинг

12:30 – 14:00

**B2B-продажи в MICE: тренды 2026. Теория**

Тренинг

14:30 – 16:00

**B2B-продажи в MICE: тренды 2026. Практика**

Индустрия MICE столкнулась с новой реальностью: традиционные модели продаж больше не отвечают запросам корпоративных заказчиков. Успех теперь зависит от способности предвосхищать потребности клиентов, использовать данные для прогнозирования и выстраивать долгосрочные партнерские отношения. Для этого нужна не только система, но и правильное мышление: умение вести переговоры уверенно, сохранять мотивацию при отказах и получать удовлетворение от рабочих процессов.

Тренинг научит совмещать стратегический подход с практическими инструментами. Вы освоите методологию перехода от транзакционных продаж к партнерской модели и получите готовую систему: от психологии влияния и этапов сделки до работы с возражениями в переписке. Это позволит проводить клиента от первого контакта до оплаты, строить долгосрочные отношения и повышать лояльность каждого клиента.

Закрытое мероприятие для представителей российской MICE-отрасли, отдельная регистрация

# МICE-ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЕСТИНАЦИЙ

## Hall A Презентации MICE потенциала

12:30 - 12:45

### 12:30 - 12:45 Тюменская область

**Спикер:** Ольга Наумова, Начальник отдела развития и продвижения, Агентство туризма и продвижения Тюменской области

12:45 - 13:00

### 12:45 - 13:00 Республика Татарстан

**Спикер:** Сергей Иванов, Председатель Государственного комитета Республики Татарстан по туризму

13:00 - 13:15

### 13:00 - 13:15 Свердловская область

**Спикер:** Евгений Таракевич, Заместитель генерального директора Агентства по привлечению инвестиций Свердловской области, Руководитель конгресс-бюро

13:15 - 13:30

### 13:15 - 13:30 Республика Бурятия

**Спикер:** Алдар Доржиев, Министр туризма Республики Бурятия

13:30 - 13:45

### 13:30 - 13:45 15 минут перерыв

13:45 - 14:00

### 13:45 - 14:00 Санкт-Петербург

**Спикер:** Евгений Панкевич, Председатель комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга

14:00 - 14:15

### 14:00 - 14:15 Иордания

**Спикер:** Маджд Абу Аркуб, Региональный менеджер по маркетингу, Совет по туризму Иордании

14:15 - 14:30

### 14:15 - 14:30 Армения

**Спикер:** Гаяне Кочарян, Менеджер по развитию бизнеса, Meet Dilijan

14:30 - 14:45

### 14:30 - 14:45 Краснодарский край

**Спикер:** Фаина Миримова, Начальник управления реализации программ и межрегионального взаимодействия, Министерство курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края

## Hall B Презентации MICE потенциала

12:30 - 12:45

### 12:30 - 12:45 Московская область

**Спикер:** Мария Баюх, Заместитель министра культуры и туризма Московской Области

12:45 - 13:00

### 12:45 - 13:00 Перу

**Спикер:** Владимир Кучерявых, Специалист по торговле и туризму, Promperu

13:00 - 13:15

### 13:00 - 13:15 Владимирская область

**Спикер:** Марина Маркова, Директор, АНО «Туристский информационный центр Владимирской области»

13:15 - 13:30

### 13:15 - 13:30 Приморский край

**Спикер:** Наталья Набойченко, Министр туризма Приморского края

13:30 - 13:45

### 13:30 - 13:45 15 минут перерыв

13:45 - 14:00

### 13:45 - 14:00 Красноярский край

**Спикер:** Елена Недбайло, Руководитель, Агентство по туризму Красноярского края

14:00 - 14:15

### 14:00 - 14:15 Мурманская область

**Спикер:** Марта Говор, Министр туризма и предпринимательства Мурманской области

14:15 - 14:30

### 14:15 - 14:30 Чеченская Республика

**Спикер:** Муслим Байтазиев, Министр Чеченской Республики по туризму