

MICE AG - Workshop

Datum:	23.08.2010
Veranstaltungsort:	AKZENT Waldhotel Rheingau (Geisenheim)
Teilnehmerzahl:	15 Personen
Dauer:	10.00 – 17.30 Uhr

An Tagungsanbieter sind hohe Anforderungen gestellt, denn die Tagungs- oder Seminargäste sind den ganzen Tag im Haus und erwarten besondere Aufmerksamkeit, ungestörtes Arbeiten und besondere betreuende Services. Das Seminar vermittelt, was in diesem Marktsegment besonders ist. Von den Anforderungen im Bereich Ausstattung, Service, Angebotserstellung bis zu besonderen Möglichkeiten der Abgrenzung. Dabei betrachten wir besonders die aktuellen Veränderungen und Trends im Tagungsmarkt. Der Teilnehmer ist in der Lage, einen individuellen Maßnahmenplan zum Ausbau des Erfolges im Tagungsmarkt zu erstellen.

Seminar-Inhalte:

- Die wichtigsten Veranstaltungsarten und ihre Auswirkungen auf den Anbieter.
- Anforderungen und Bedürfnisse des Tagungsleiters, der Teilnehmer und der Bucher.
- Wichtige Vertragsbestandteile in AGB und Verträgen.
- Wenn Einkäufer das Veranstaltungsmanagement übernehmen.
- Welche Beschaffungsmodelle sind im Markt? Neue Anforderungen an Anbieter.
- Eine Veranstaltung – eine Rechnung. Warum ‚Central Billing‘ immer häufiger angefragt wird- welche neuen Abrechnungswege gibt es? Was genau bieten Dienstleister wie American Express oder Airplus?
- Welche Erwartungen hat eine Beschaffungsagentur oder Tagungsvermittler?
- Welche Vermarktungsmöglichkeiten sind zeitgemäß?
- Warum Kundenbindung wichtiger als Akquisition ist?
- Eigenveranstaltungen oder Messeauftritte gekonnt in sozialen Netzwerken vermarkten.
- Neue Tagungskunden und Mittler in sozialen Netzwerken finden und betreuen.
- Besser als der Wettbewerb – so grenzen Sie sich erfolgreich im MICE Markt ab. Von neuen Serviceangeboten, besonderen Eventlocations, kreativen Pauschalangeboten, der Spezialisierung auf Branchen oder Veranstaltungsarten.
- Content- und Channelmanagement im MICE Markt. Welche Inhalte erwarten Volumenkunden von Portalen und normale Tagungskunden auf der Homepage einer Tagungs- oder Eventlocation?
- Tagungsportale all überall. Ein unübersehbares Angebot und in jedes sollen Sie investieren? Wie trennt man die Spreu vom Weizen und macht den Werbeerfolg messbar?

Zielgruppe: Eigentümer oder Führungskräfte von Hotels oder anderen Anbietern im Tagungsmarkt, die den Erfolg im Tagungsmarkt ausbauen wollen.

Ich freue mich auf Sie!

Ihre Gabriele Schulze