

Exhibition Event Management

Effectief deelnemen aan beurzen

De leergang bestaat uit drie modules:

Dag 1: Strategie van uw beursdeelname

Dag 2: Communicatie & Design

Dag 3: Beursmanagement, performance en follow-up

Locaties, tijden en gastsprekers onder voorbehoud.

Voor aanvang van de leergang dient de betaling voldaan te zijn.

Welkom op dag 1

Tijdschema

- 09:30 – 10:00 Ontvangst van de deelnemers
- 10:00 – 10:30 **Welkom bij Exhibition Event Management**
- Rode draad en structuur leergang
- Visie en kader, kritische succesfactoren
Harry de Winter, Programmadirecteur Master in Event Management en dagvoorzitter van de leergang
- 10:30 – 11:15 **Openingscollege**
- 11:15 – 12:00 **De aftrap: De kracht van beursdeelnames onder de loep**
• Welke beurs of beurzen heeft u op de planning staan?
• Wat wilt u met uw beursdeelnames bereiken?
• Waar 'staat' beursdeelname in uw onderneming? (Verplichte exercitie of element van onschatbare waarde binnen communicatie?)
• Wie beslist, wie beïnvloedt? Hoe kijkt de directie hier tegen aan?
• Uw ervaringen: Wat is de kracht van beurzen in de totale mix, wat zijn nadelen?
• Welke ontwikkelingen spelen een rol? Hoe ziet de toekomst eruit?
Kennismaking, visieontwikkeling, doelen en verwachtingen. Wij zoemen in op de uitgangspositie, inventariseren uw wensen en ideeën en bakenen de doelstellingen en thematiek voor de drie dagen van de leergang af. Wat wilt u bereiken en wat verwachten de docenten van u? Welke visie op beurzen hoort hierbij?
Ton Willemse, Eigenaar en Directeur van Intraservice BV. Fulltime specialist en trainer op het gebied van beursdeelname
Karoline Wiegerink, Associate partner Holland Consulting Group
- 12:00 – 13:00 Lunch
- 13:00 – 17:00 **Hoe zet u een resultaatgerichte beursstrategie op?**
"Neemt u eens een bedrag aan omzet in gedachten dat u met uw volgende beursdeelname wilt gaan halen. Nee, toe maar, niet te moeilijk doen. Gewoon een rond, en vooral een ambitieus bedrag inbeelden. En? Heeft u een bedrag in gedachten genomen?
Mooi, beantwoord dan nu de volgende vragen:
• Hoeveel contacten dient u hiervoor te hebben op de beurs?
• Welke doelgroepen wilt u ontmoeten?
• Wat wilt u bij de bezoekers teweeg brengen?
• En waar moet dat toe leiden bij de bezoeker in termen van kennis, houding en gedrag?
• En hoe vertaalt zich dit in het concrete resultaat?
Samen met de docenten maakt u de beursstrategie helder. (De set van uitgangspunten, het communicatiebereik, concrete doelgroepen en doelstellingen voor de beurs en globale propositie), Zo kunt u de effecten, inspanningen en uitgaven van uw beursdeelname bepalen en verantwoorden.
Aan het einde van dag één heeft u de strategie voor uw eerst volgende beurs klaar. (Vervolg door **Ton Willemse** en **Karoline Wiegerink**)
- 17:00 – 18:00 Reflectie en netwerkborrel
- 18:00 Einde cursusdag 1

Welkom op dag 2

Tijdschema

- 09:30 – 10:00 Ontvangst van de deelnemers
- 10:00 – 11:30 **Geïntegreerde communicatie voor, tijdens en na de beurs**
Uw beursdeelname is pas effectief als zij onderdeel uitmaakt van een geïntegreerd marketingcommunicatieplan. Hoe pakt u dit aan?
Wat is geïntegreerde communicatie en hoe past uw beursdeelname daarin?
Wie is uw doelgroep en welke boodschap en of product wilt u aan hen communiceren? (Wat is de nieuws waarde?)
Hoe kunt u de impact van uw beursdeelname verlengen?
Hoe maakt u gebruik van crossmediale toepassingen (bladen, beurs, social media, netwerken, virale marketing en freepublicity)
U krijgt antwoord op deze vragen aan de hand van succesvoorbeelden.
- 11:30 – 12:30 **Internal Branding (Van merkwaarden naar concept en design)**
De eerste indruk van uw bedrijf is op een beurs alles bepalend.
Wie bent u (identiteit) en hoe komt u over (imago)?
Hoe zorgt u ervoor dat uw beursdeelname aansluit bij de identiteit/ merkwaarden van uw organisatie?
Zijn de werknemers in uw organisatie voldoende bekend met de identiteit van uw organisatie en wat betekent het voor hun gedrag?
Hoe zorgt u dat uw stand (en standbemanning) de identiteit van uw organisatie uitademt?
Ellen Leenhouts, Partner van strategisch marketing adviesbureau Business Openers
- 12:30 – 13:30 Lunch
- 13:30 – 17:00 **Concept en Vormgeving van een beursstand**
Op een grote beurs is het moeilijk om op te vallen.
Hoe kan uw stand ondersteuning bieden aan de communicatieboodschap die u wilt overbrengen?
Kiest u voor een „experienceconcept” waardoor deelnemers langer bij uw stand blijven? Of kiest u voor eenvoud „what you see is what you get”?
Hoe brieft u uw standbouwers en andere dienstverleners die u voor de realisatie inschakelt?
Hoe pakt u de verdere samenwerking en het verwachtingsmanagement over en weer aan?
Hans de Wit, Directeur Wit Design BV
Paul Pennock, Eigenaar Oil for live communication
- 17:00 – 18:00 Reflectie en netwerkborrel
- 18:00 Einde cursusdag 2

Welkom op dag 3

Tijdschema

- 09:30 – 10:00 Ontvangst van de deelnemers
- 10:00 – 11:30 **Projectmanagement**
Tijdens het ochtendprogramma staat '**Projectmanagement**' centraal. Vanuit de succesvolle theorie van Jan Verhaar reikt **Iris Eshel** praktische hulpmiddelen aan, waarmee de projectmanager het proces van beursdeelname kan beheersen. Onderwerpen die centraal staan zijn:
Projectmanagement
Planning en budgetbewaking
Het opstellen van een beursdeelnameplan
Het maken van een blauwdruk waardoor uw beursdeelname altijd overdraagbaar en beheersbaar is
Iris Eshel - Docent Media & Entertainment Management en International Music Management HBO INHolland.
- 11:30 – 13:00 **Briefing en training standbemanning**
Hoe maak je een goede beursperformance?
Standbemanning bepaalt de uitstraling van uw beursstand. Hoe zorgt u er voor dat uw personeel de juiste uitstraling heeft?
Han Leenhouts, Directeur Sales&Pepper
- 13:00 – 15:00 **Lunch en beursbezoek met standassessment**
Onder leiding van Han Leenhouts en Wilhelmus Wildeman brengt u een bezoek aan de beursvloer. Zij gaan samen met u op zoek naar de meest effectieve standconcepten.
Wat zijn de geheimen achter deze stands?
Wat zijn de geschatte kosten?
Han Leenhouts, Directeur Sales&Pepper en **Wilhelmus Wildeman**, Directeur Wildeman Consult en voormalig hoofd Afdeling Beurzen & Tentoonstellingen KPN
- 15:00 – 15:30 **Evaluatie beursbezoek**
De standassessment wordt geëvalueerd.
Wat valt op? Wat zijn sterke en zwakke punten van de onderzochte standconcepten?
Wat zijn de leerpunten? Formuleer en bediscussieer aanbevelingen
Vervolg met **Han Leenhouts en Wilhelmus Wildeman**
- 15:30 – 17:00 **Follow-up en after sales**
Uw beursdeelname wordt pas echt effectief met de juiste follow up, aftersales en evaluatie.
Hoe geeft u opvolging aan de leads die u heeft verzameld?
Voldeed de kwaliteit van de beurs waarop u stond aan uw verwachtingen? (Denk aan bezoekersprofielen, aantallen, afkomst, soort exposanten en promotiemogelijkheden)
Welke bezoekers zijn er op de beurs geweest en zijn de juiste mensen naar uw stand gekomen?
U krijgt waardevolle inzichten.
- 17:00 – 18:00 Reflectie en netwerkborrel
- 18:00 Einde cursusdag 3

Welkom op dag 4

Tijdschema

09:30 – 10:00 Ontvangst en Welkom

10:00 – 12:00 Tentamen

12:00 – 13:00 Lunch en rondleiding

13:00 Einde

Welkom op dag 5

Tijdschema

16:30 – 17:00 Ontvangst en Welkom

17:00 – 17:30 Aperitief en rondleiding

17:30 – 18:30 Certificaatuitreiking

18:30 – 19:30 Uitgebreid Buffetediner

20:00 Einde