

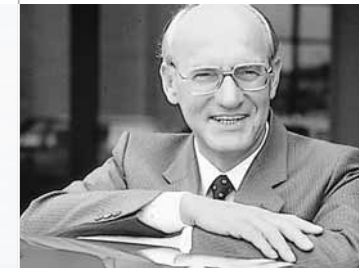
16.04.2010

Seminar

Was Events wirklich leisten können!

Mit inszenierten Ereignissen Kunden und Mitarbeiter begeistern und binden

Matthias Kindler



Seminarinhalte

- Events in Deutschland
- Events als Teil des Kommunikationsmixes
- Ziele und Wirkung von Events
- Was einen guten von einem schlechten Event unterscheidet
- Beispiele aus der Praxis
- Das richtige Briefing ist wichtig
- Stolpersteine, Kosten und Partnerwahl etc.
- Praktische Tipps

Business Forum im HNF
Heinz Nixdorf
MuseumsForum
Paderborn

»Informativ, aufschlussreich, interessant, abwechslungsreich durch viele Beispiele; sehr angenehme Moderation – insgesamt super, sowohl vom zeitlichen Rahmen als auch inhaltlich!« Miriam Mehlum, Öffentlichkeitsarbeit, Berufliches Trainingszentrum Dortmund GmbH

Motivation

Events sind so etwas wie eine Wunderwaffe im Kampf um die Gunst von Kunden, Interessenten oder Mitarbeitern. Sie sind mit großer Wahrscheinlichkeit eines der Kommunikationsinstrumente der Zukunft – wenn sie richtig eingesetzt werden und gut gemacht sind. Sie können enorme Beiträge zur Zielerreichung jedes Unternehmens leisten. Events sind etwas ganz anderes als nur gut organisierte »Feiern«, sie sind eine Plattform zur multisensualen Vermittlung von Kommunikationsbotschaften. Ihr wahres Potenzial wird jedoch bislang – besonders in mittelständischen Unternehmen – unterschätzt. Um dies richtig zu entfalten, müssen sie besser werden, d. h. sehr gut positioniert und geplant, vorbereitet und durchgeführt werden.

Dieses Seminar beleuchtet, was Events tatsächlich leisten können und was gute Events von schlechten unterscheidet.

Unter anderem erhalten Sie Antworten auf folgende Fragen: Was ist state-of-the-art in Bezug auf Events in Deutschland? Was können Unternehmen tun, um ihre Events zu verbessern? Auf was müssen Firmen achten, die sich zum ersten Mal professionell mit Events beschäftigen? Wie findet man den richtigen Partner am Markt? Was kosten Events? Und wo liegen die Erfolgsgeheimnisse?



Programm

**Was Events wirklich leisten können!
Mit inszenierten Ereignissen Kunden
und Mitarbeiter begeistern und binden**
Matthias Kindler

9.30 Uhr **Beginn, Vorstellung der Teilnehmer,
Erwartungen an den Tag**

9.45 Uhr **Eine kurze Geschichte der Events
in Deutschland**

- Events im Kommunikationsmix
- Von der Veranstaltung über den Event zum Experience Marketing
- Wie Events wirken
- Was Events leisten können
- Kennzeichen guter Events
- Merkmale schlechter Events

11.00 Uhr Pause mit Kaffee, Tee, Kaltgetränken und Gebäck

11.15 Uhr **Beispiele aus der Praxis**
Vorstellung von Events aus den unterschiedlichsten Branchen, z. B.:

- Finanzen
- Automobil
- Mode
- Verlag etc.

Events für verschiedene Zielgruppen:

- Interessenten
- Kunden
- Mitarbeiter
- Presse
- Öffentlichkeit

13.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr **Führung durch das Museum**

Heinz Nixdorf MuseumsForum

Das HNF als größtes Computermuseum der Welt verleiht jeder Weiterbildungsveranstaltung Event-Charakter. Sie tagen in einem einzigartigen Konferenzzentrum, eingebettet in ein Museum, das auf 6.000 m² die Geschichte der Informationstechnologie von ihren Anfängen 3.000 v. Chr. bis in das 21. Jahrhundert zeigt.

Das Forum des HNF ergänzt die Ausstellung durch ein umfangreiches Veranstaltungsangebot. Über 850 Veranstaltungen im Jahr thematisieren den weit reichenden Einfluss der Informationstechnologie auf Mensch und Gesellschaft.

Das darin integrierte Business Forum im HNF ist eine Weiterbildungs- und Qualifizierungsplattform für Führungskräfte in den Bereichen IT-Trends, E-Business

und Kompetenzentwicklung. Unternehmen erfahren aus erster Hand Trends und Innovationen, die heute und in Zukunft für das Bestehen am Markt wichtig sind.

Das HNF ist ein Publikumsmagnet, an dem Experten der Informations- und Telekommunikationsbranche, Forscher aus KI und Robotik, Politiker und Wissenschaftler zusammenkommen. Ihr gemeinsames Ziel: In der Diskussion über Entwicklungen der Informations- und Kommunikationstechnologie deren Auswirkungen auf Wirtschaft, Gesellschaft, Wissenschaft, Politik und Kultur zu verdeutlichen.

Lassen auch Sie sich inspirieren von einem Hightech-Ambiente, das Ihre Weiterbildungsveranstaltung zu einem Erlebnis werden lässt.



| | |
|-----------|--|
| 15.00 Uhr | <p>Das Wichtigste zuerst</p> <ul style="list-style-type: none"> · Ziele und Briefing · Wie funktioniert Maßarbeit? · Warum gibt es noch so viel Stangenware? |
| 16.15 Uhr | <p>Pause mit Kaffee, Tee, Kaltgetränken und frischem Obst</p> |
| 16.30 Uhr | <p>Umsetzung: Praktische Tipps, Stolpersteine, Kosten, Auswahl von Partnern etc. im Austausch mit den Teilnehmern</p> <p>Raum für Fragen und Antworten</p> |
| 17.45 Uhr | <p>Verabschiedung</p> |
| 18.00 Uhr | <p>Ende des Seminars</p> |

Der Referent

Matthias Kindler

studierte BWL in Deutschland und den USA und machte seinen Abschluss als Master of Business Administration (MBA). Er war Marketing-Manager bei Apple Computer, Marketingleiter von Bang & Olufsen sowie Product-Line-Manager bei Philip Morris.

Ab 1994 Gründung von THE KINDLER COMPANY, THE EVENT COMPANY und THE PROMOTION COMPANY – zusammen die Nummer eins im deutschen Kreativ-ranking 2006.

Kindler hat Erfahrung mit über 50 Kunden wie Audi, Bauer Verlag, BMW, Campari, Deutsche Bank Gruppe, e.on, Gruner + Jahr, HypoVereinsbank, Mercure Hotels, Marc O' Polo, Philip Morris, Rodenstock, Yahoo!.

Matthias Kindler ist als erster »Eventler« Mitglied im Art Directors Club und wurde 2004 in dessen Vorstand gewählt.

Er wurde mit rund 30 internationalen Kreativpreisen für Events ausgezeichnet und veröffentlichte über 200 Beiträge in der Fach- und Publikumspressen von w&v bis Zeit, Focus und n-tv.

16. April 2010

9.30 - 18.00 Uhr

Seminardauer 1 Tag

Seminargebühr

490 Euro

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Seminarunterlagen, Mittagessen und Erfrischungsgetränke in den Pausen sowie freien Eintritt in das Museum mit Führung.

Tagungsort

Business Forum im HNF Heinz Nixdorf Museums-Forum, Paderborn

Zielgruppe

Alle, die für Interessenten, Kunden oder Mitarbeiter und für bessere Wirkung und Ergebnisse verantwortlich sind.

Spezialangebot

Kostenlose Führung durch das Computermuseum

Weitere Seminare

Corporate Reputation
Management im Web 2.0
Prof. Dr. Manfred Leisenberg
17. März 2010

Web-Usability: Benutzer-
freundliche Webseiten für
mehr Erfolg im Internet
Stefan Karzauninkat
19. März 2010

Imagepositionierung
im Mittelstand
Prof. Dr. Dieter Herbst
13. April 2010

Frauen führen anders
Ulrike Jooß
14./15. April 2010

Neu Excel im Personalwesen
Peter Gaßner
28. April 2010

VBA-Makroprogrammierung
in Excel 2003
Peter Gaßner
29. April 2010

Neu Führen in unsicheren Zeiten
Stefanie Koch
5. Mai 2010

Online-Relations – im Internet
neue Kunden finden
Dr. Torsten Schwarz
6. Mai 2010

Guter Stil – Knigge im Business
Rainer Wälde
7. Mai 2010

Anmeldung und Information

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung:

Business Forum im HNF

Heinz Nixdorf MuseumsForum, Fürstenallee 7, 33102 Paderborn
Telefon 0 52 51-30 66-66, Telefax 0 52 51-30 66-69

Ihre Ansprechpartnerin

Cathrin Gutwald, Telefon 0 52 51-30 66-18
cgutwald@business-forum.org

Zimmerreservierung

Tourist Information Paderborn, Telefon 0 52 51-88 29 83

Verkehrsanbindung

Das Business Forum im HNF ist gut erreichbar durch A33, Bahnhof
und Flughafen Paderborn-Lippstadt.



Das Business Forum
im HNF wird getragen
durch die von Heinz
Nixdorf gegründete
Stiftung Westfalen.

Diese fördert vorrangig
Wissenschaft und Lehre,
insbesondere auf dem
Gebiet der Informations-
technik.



Anmeldung

Bitte kopieren, ausfüllen und faxen an **0 52 51-30 66-69**

Seminar

Was Events wirklich leisten können!

16. April 2010 in Paderborn

Ja, ich nehme teil zum Preis von 490 Euro pro Person.

Name

Firma

Position

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Ja, ich möchte Informationen zu Veranstaltungen des Business Forums
im HNF per E-Mail erhalten.

Wir versichern, dass Ihre genannten Daten ausschließlich vom HNF zu Zwecken der
Statistik und Vermarktung unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen
zum Datenschutz (BDSG) genutzt werden.

Datum

Unterschrift

Anmeldung:

Nach Eingang dieser Anmeldung
erhalten Sie eine Anmelde-
bestätigung und die Rechnung.
Der Rechnungsbetrag ist mit Erhalt
der Rechnung ohne Abzug fällig,
spätestens jedoch eine Woche vor
Veranstaltungsbeginn.

Rabatt:

Melden sich gleichzeitig drei oder
mehr Personen Ihres Unternehmens
für das Seminar zu diesem Termin
an, gibt es ab der dritten Person
25% Preisnachlass auf deren
Seminalgeld. Bei Einlösung von
Bildungsschecks können keine
Rabatte gewährt werden.

Stornierung:

Der Teilnehmer kann bis vier
Wochen vor der Veranstaltung
kostenlos zurücktreten. Danach und
bis zwei Wochen vor der Veranstal-
tung wird bei Rücktritt eine Ausfall-
gebühr in Höhe von 50% der Gebühr
erhoben. Bei später eingehenden
Absagen ist der volle Preis zu ent-
richten. Der Rücktritt muss schrift-
lich erfolgen. Die Benennung eines
Ersatzteilnehmers ist jederzeit
kostenfrei möglich. Die Umbenennung
muss schriftlich erfolgen.

Änderungen vorbehalten

Die Allgemeinen Geschäftsbedin-
gungen finden Sie im Internet
unter: [www.business-forum.org/
AGB.asp](http://www.business-forum.org/AGB.asp)

www.business-forum.org