



Eventkompetens ett ESF-projekt

Underlag för anbud kurser, program och seminarier

VT – 2017

Innehållsförteckning

Affärsutveckling event – effektiva verktyg för ökade intäkter	3
Sponsring och säljteknik – för effektiva och långsiktiga relationer	4
Praktisk eventmarknadsföring – marknadsföring är nyckeln till att locka besökare till evenemang	5
Mediaträning – ta kontroll över din egen berättelse	6
Gör säkra överenskommelser för ditt event	7
Bemötande och service vid event	8

Eventutveckling - fördjupning

Kurs 3 b

Eventkunskap - Teoretisk/praktisk

Affärsutveckling event - effektiva verktyg för ökade intäkter

5 dagar + 1 dag +
½ dag coaching

Att skapa ett evenemang som både genererar vinst samtidigt som det ger ett mervärde för besökarna kan vara en utmaning. Ett bra evenemang bedöms ofta av flera parter från olika synvinklar. Vårt affärsutvecklingsprogram hjälper dig att identifiera succéfaktorer och hur ditt företag kan jobba strukturerat för att utveckla evenemanget år efter år. Programmet hjälper dig även att bli mer kreativ i ditt tänk inom evenemangsutveckling.

Målet med detta affärsutvecklingsprogram är att du direkt ska kunna applicera nyvunna kunskaper och erfarenheter till ditt eventföretag och till dina egna evenemang. Efter avslutat program kommer förståelsen ha ökat för vilka delar som gör ditt evenemang till succé och vilka fällor man ska undvika.

Gruppen är maximerad till 10 deltagare och man möts vid minst sex tillfällen under ett halvår för att arbeta med olika delar i affärsutveckling och med utvalda verktyg som underlättar kontroll och utveckling av ditt eventföretag.

Mellan utbildningsdagarna arbetar deltagarna med ett prioriterat projekt i sin egen verksamhet alternativt i grupp med andra deltagare. Tid till individuell coaching finns då arbetet led av en utbildad processledare med målet att stödja utvecklingen av just ditt eventföretag. Till varje del i programmet kommer dessutom utvalda föreläsare med expertkunskaper och erfarenheter inom just detta område/tema att medverka.

Innehåll och temadelar i programmet:

Nulägesanalys och målsättning

- Vilka är din målgrupp?
- Affärsutveckling av eventföretag

Identifiera affärsmöjligheterna

- Konzeptutveckling av event
- Intäktsmöjligheter kring event

Praktiskt förarbete

- Utmaningar och möjligheter
- Logistik, säkerhet och tillstånd
- Vilka leverantörer behöver vi?
- Budget och kalkylverktyg

Sammansättning av evenemang

- Hur paketerar vi evenemanget för alla berörda parter?
- Vad gör ett evenemang attraktivt?

Marknadsföring

- Vilka kanaler ska vi använda?
- Hur når vi ut med vår marknadsföring
- Hur jobbar vi med PR?

Efterarbete

- Hur ska vi bli bättre nästa gång?
- Kan vi hitta synergier som underlättar vårt jobb nästa gång

Försäljning Sponsorer fördjupning

Kurs 10 b

Försäljning - Praktisk/teoretisk

Sponsring och säljteknik - för effektiva och långsiktiga relationer

1 dag

max 30 deltagare

Sponsring handlar om betydligt mer än att hänga upp en skylt. Rätt använt är sponsring ett mycket kraftfullt kommunikations- och säljverktyg. Men då måste både säljare och köpare förstå vad sponsring egentligen är. Sponsring ska tillföra evenemanget ett värde – samtidigt som det ska leda till ökad försäljning i slutänden för företaget. Målet är att förstå hur både evenemang och sponsor blir vinnare på en tuff och kunskapskrävande marknad.

Innehåll:

Sponsring

- Varför sponsrar företagen?
- Skillnad mellan effektiv sponsring och "stöd"
- Motprestationer

Säljprocessen

- Målsättning med samtalet
- Ökad effektivitet

Behovsanalys

- Söka information om situation och verkliga behov
- Fokus på behoven bakom behoven

Sälja in

- Produkt och tjänstepresentation
- Visualisera kundnyttan för säljarens produkt eller tjänst till nytta för kund/sponsor

Marknadsföring - fördjupning

Kurs 14 b

Marknadsföring - Praktisk/teoretisk

Praktisk eventmarknadsföring - marknadsföring är nyckeln till att locka besökare till evenemang

1 dag

max 30 deltagare

Men vilken är egentligen din målgrupp, hur ska du nå den och vad bör du säga till den? I den här kursen fokuserar vi på hur du praktiskt ska gå till väga för att marknadsföra ditt evenemang. Målet är att ge dig de verktyg som behövs för att på egen hand analysera din produkt och målgrupp samt planera, genomföra och utvärdera marknadsföringsaktiviteter.

Kursen, som utgår från din egen verksamhet, dina förutsättningar och målsättningar, bygger på en blandning av teori, diskussion, individuella uppgifter samt grupparbeten. Utifrån några enklare modeller presenteras och redogörs för hur marknadsföring av olika typer av evenemang kan genomföras.

Innehåll:

- Probleminventering
- Vad är marknadsföring?
- Hur marknadsför ni er nu?
- Målgruppsanalys: Vilken målgrupp har ni och vilken skulle ni vilja ha?
- SWOT-analys
- Olika marknadsföringskanaler och dess möjligheter
- Försäljningsargument, produktens inneboende styrka samt ert erbjudande
- Tidsplanering, budget och enklare marknadsplan
- Uppföljning, analys och utvärdering av marknadsföring
- Potentialen i sociala medier
- Praktiskt pressarbete
- Att utnyttja sitt nätverk
- Du som beställare

Mediakontakt - fördjupning

Kurs 2 g

Eventkunskap - Praktisk/teoretisk

Mediaträning - ta kontroll över din egen berättelse

1 dag

max 30 deltagare

Oavsett var i evenemangsbranschen du arbetar och vilken roll du har så påverkas du av medierna. Vi jobbar alla med mytbildning och har ett behov av att nå ut med våra berättelser. Det här seminariet ger kunskap och praktiska verktyg för dig som har behov av att förstå mekanismerna i medievärlden. Det handlar om att rusta sig för att självständigt kunna arbeta med mediefrågor.

Innehåll:

Seminariet går igenom hur medier arbetar, hur nyhetsflöde och nyhetsvärdering fungerar samt hur man skriver pressmeddelanden. Allt för att du ska kunna ta kontroll över din egen berättelse och skapa konstruktiva relationer med media.

- Mytbildning – hur fungerar det? Myter, musik och media
- Kort blick på mediehistorien och tryckfrihetsförordningen
- Hur arbetar media?
- Nyhetsvärdering
- Hur man skriver pressmeddelande – med övning
- Hur man bygger ett pressregister
- Relationer med media

Hur man hanterar oväntade situationer – med övning

Göra säkra överenskommelser för ditt event

1 dag

max 30 deltagare

Evenemangsansvarig måste kunna arbeta effektivt med chefer, inköpare och underleverantörer för att uppnå viktiga mål. Avtal utarbetas i en ständigt mer komplex miljö och därför är gedigen förståelse för avtalsprocessen en nödvändighet som kan ge fördelar, vare sig du befinner dig på köparens eller säljarens sida.

Skaffa dig en översikt över kontraktsformuleringarna, från utarbetande av krav till avslutande. Se hur formuleringar kan utnyttjas för att förbättra avtalsresultaten. Ökad kunskap inom förhandlingsteknik och administration av kontrakt bidrar till bättre projektresultat och kan minska risk- och kostnadsfaktorerna.

Kursen undersöker dessa vitala frågor ur projektledarens perspektiv och belyser dina roller och förpliktelser så att du bättre kan påverka hur arbetet ska utföras. Du får även lära dig hur du vidtar åtgärder för att försäkra dig om att leverantörer eller underleverantörer uträttar det som krävs enligt avtalet. Föreläsningar kombineras med fallstudier, övningar och rollspel om förhandling för att maximera inläringen.

Innehåll:

- Identifiera kontraktets olika delar och förstå hela processen från början till slut
- Välja rätt typ av kontrakt för ditt evenemang
- Förstå kontraktens juridiska språk
- Komma överens om mål, krav, planer och specifikationer
- Förhandla fram fördelaktiga villkor och revidera kontrakt
- Tillämpa de 10 reglerna för kontraktstolkning i projekttvister

Värdskap event - praktisk

Värdskap – Praktisk special

Bemötande och service vid event

Kurs 41 a

1/2 dag

upp till 300 deltagare

Online - kurs

Bemötande och service i mästarklass är skillnaden mellan att få eller att mista besökaren. Bäst service når vi genom att vara proffsiga i våra roller som värdar och skapa ett värdskap bortom den egna horisontlinjen. Det är en konst att se sin publik som kunder och människor och vara lyhörd inför deras behov och villkor.

Vi lär oss hantera service som ett förhållningssätt och vidgar vår syn på värdskapet i vårt möte med andra människor för att uppnå mervärde i eventet.

Innehåll:

Kurser ger möjlighet för deltagaren att utveckla sitt personliga kundbemötande. I kursen varvas teori med reflektion, diskussion och erfarenhetsutbyte.

- Bemötande och servicestrategier
- Attitydens betydelse – tankens kraft
- Effektiv kommunikation
- Kundpassionen/Kundpsykologi
- Personlig framtoning
- Hur du hanterar klagomål på ett positivt sätt
- Värdegrund och människosyn
- Kulturgrammatik - att möta människor med olika bakgrund
- Tillgänglighet och icke diskriminerande behandling
- Det goda värdskapet - allas delaktighet