

Vermarktung als hybride Tagungslocation

Hybride Veranstaltungen verstehen & Kunden gezielt beraten

Seminarinhalte

- Hybride Veranstaltungen – das Non-plus-ultra oder ein Notnagel aus der Corona-Krise?
- Muss man das heute anbieten – Gedanken zur Entscheidungshilfe
- Besonderheiten beim Verkauf und der Annahme von hybriden Veranstaltungen
- Kundenerwartungen und spezielle Anforderungen aus verschiedenen Perspektiven
Teilnehmer – Veranstaltungsorganisator – Eventlocation
- Was wir von „Hart aber Fair“ für hybride Veranstaltungen lernen können
- Stolpersteine bei der Kalkulation von hybriden Veranstaltungen
- Grenzen von hybriden Formaten – bewahren Sie Veranstalter vor Enttäuschungen
- Does & Dont's bei hybriden Formaten

Seminarziele und -nutzen

Die Teilnehmer werden verstehen, welche Besonderheiten hybride Veranstaltungsformate gegenüber den klassischen Live-Formaten aus der Sicht von Veranstaltern, Veranstungsverkäufern und der Technik zu beachten sind. Vorteile und Herausforderungen von hybriden Formaten werden beleuchtet und gegen Live-Formate abgegrenzt. Darüber hinaus werden sie erkennen, welche technischen und moderativen Besonderheiten im Beratungs- und Verkaufsprozess zu beachten sind, um hybride Veranstaltungen, gemeinsam mit Ihren Kunden, erfolgreich zu realisieren.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die in Veranstaltungszentren, Hotels oder Eventlocations für den Verkauf und die Betreuung von (hybriden) Veranstaltungen zuständig sind.

Facts

Termin	7. April 2021, 10:00 – 12:00 Uhr
Ort	<i>Das Seminar findet im virtuellen Raum über die Software Zoom statt.</i>
Kosten	EVVC Mitglieder 100,00€ zzgl. MwSt. - Externe 150,00 € zzgl. MwSt.
Anmeldung	bis zum 31.03.2021

Ansprechpartner für Rückfragen: Marina Lütke Brintrup | mlb@evvc.org | 0171 226 85 19

Information zum Referenten



Markus F. Weidner, Gründer des Institut Qnigge, ist Unternehmer, Autor, inspirierender Vortragsredner und Experte für Führungsqualität und Service-Erlebnisse. Als Restaurantfachmann hat er Service von der Pike auf gelernt und in seiner internationalen Hotelkarriere als Führungskraft unter Beweis gestellt. Mit Leidenschaft für Sprache, dem Gespür für Menschen, Vertrieb und Organisation baute er ein internationales Schulungs- und Beratungsunternehmen auf, dass sich zum Marktführer für die Hotellerie entwickelt hat.

Heute zählen Top-Hotels, Veranstaltungszentren, Kliniken und „Hidden Champions“ aus Industrie, Tourismus und Dienstleistung zu seinen Kunden. Als Befürworter von Werteorientierung, klaren Regeln im Service und wertschätzender Führungskultur gibt er wertvolle Impulse, ob in seinen Vorträgen, Workshops, Seminaren, Büchern oder im Einzelcoaching.