

## **EVENT- UND MICE-MANAGER\*IN (IHK)**

In Kooperation mit dem IHK-Bildungszentrum Karlsruhe GmbH

Das Event-Marketing ist mittlerweile fester Bestandteil der Kommunikationspolitik moderner Unternehmen. Marketing-Events dienen nicht nur der Information, sondern heben sich vor allem durch die Erlebnisvermittlung und die emotionale Aktivierung bei den Teilnehmern von den klassischen Kommunikationsinstrumenten ab.

Vier der bedeutendsten Arten von Marketing-Events werden in der internationalen Event-Branche unter dem Begriff MICE zusammengefasst. MICE steht für **M**eetings, **I**ncentives, **C**onventions und **E**xhibitions (oder Events). Da MICE-Events vornehmlich ausgerichtet werden, um Geschäftsreisende zu einem bestimmten Zweck an einem bestimmten Ort zu versammeln, wird die MICE-Branche auch mit dem Geschäftstourismus gleichgesetzt.

Mit Hilfe von Marketing-Events werden Unternehmensziele verfolgt, die weit über die Absatz- oder Umsatzsteigerung hinausgehen. In Meetings kann unter anderem die Mitarbeitermotivation positiv beeinflusst werden. Incentives sind Anreiz- oder Belohnungsveranstaltungen, die sowohl die Motivation der Mitarbeiter, als auch die Bindung von Geschäftspartnern oder Kunden erhöhen.

Während Meetings und Incentives vornehmlich für eine kleine Anzahl ausgewählter Personen ausgerichtet werden, dienen Messen und Kongresse dazu mit einer Vielzahl von Personen in direkten Kontakt zu treten. Sie bieten zahlreiche Möglichkeiten der Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern und wirken im besten Fall wie ein Katalysator für das Unternehmensnetzwerk.

Da alle Arten von Marketing-Events die Außenwirkung des Unternehmens maßgeblich beeinflussen, müssen diese Veranstaltungen mit viel Hingabe konzipiert und professionell umgesetzt werden. Hierbei ist es wichtig nicht nur ziel- und zielgruppenorientiert zu arbeiten, sondern auch sicherheitstechnische und rechtliche Vorgaben sorgfältig zu beachten.

### **LEHRGANGSZIEL**

Durch Professionalisierung in der Konzeption, Planung, Organisation, Durchführung und Erfolgskontrolle von Meetings, Incentives, Messen, Kongressen und Events im Allgemeinen, werden die Teilnehmer\*innen darauf vorbereitet eigene Konzepte zielgruppenwirksam zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen.

In 81 übungintensiven und praxisnahen Unterrichtseinheiten werden, zusätzlich zu den Grundlagen des Event-Management und -Marketing, elementare Themen wie Ideenfindung, systematische Konzeption, Budgetierung und Finanzierung, Medien- und Öffentlichkeitsarbeit, Event-Recht sowie der Einsatz von Veranstaltungstechnik vermittelt. Die Besonderheit des Lehrganges liegt in der Vermittlung von praxisrelevanten Inhalten durch erfahrene Referenten mit umfangreichen Fach- und Branchenkenntnissen.

### **ZIELGRUPPE**

Alle interessierten Personen, die Wissen in der Konzeption, Planung, Organisation, Durchführung und Erfolgskontrolle von Meetings, Incentives, Messen, Kongressen und Events im Allgemeinen erwerben oder vertiefen möchten.



## LEHRGANGSINHALTE\*

Der Lehrgang zur/zum Event- und MICE-Manager\*in (IHK) setzt sich aus mehreren Modulen zusammen:

### **Modul 1 – Eventmarketing und Veranstaltungsplanung (EMVP)**

Event-Marketing - Theoretische Grundlagen

- Begrifflichkeiten
- Charakteristika Event / Event-Marketing
- Veranstaltungsarten und -formen

Planungsprozess

- Situationsanalyse
- Zielgruppen und Zielsetzungen
- Eventmarketing-Strategie
- Budgetierung
- Erfolgskontrolle

Eventprozess

- Briefing
- Kreation
- Konzeption
- Realisation (u.a. Location, Catering)
- Produktion
- Nachbearbeitung

### **Modul 2 – Veranstaltungssicherheit und Veranstaltungsrecht (GVS)**

Veranstaltungssicherheit

- MVStättV
- Rettungswege und Abschränkungen
- Sicherheit in der Veranstaltungstechnik (gem. MVStättV/DGUV)
- Versicherungen
- Genehmigungen

Veranstaltungsrecht

- Vertragsrecht
- Haftung
- Behördliche Anforderungen
- Urheberrecht
- Verwertungsgesellschaften
- Künstlersozialkasse

### **Modul 3 – Grundlagen Veranstaltungstechnik (GVT)**

- Definition von Leistungen und Beurteilung von Angeboten
- Personalplanung
- Licht- und Bühnentechnik
- Ton- und Videotechnik
- Spezialeffekte, Laser- und Pyrotechnik





## **Modul 4 – AufbauSeminar MICE-Management (MICE)**

### Messen und Kongresse

- Allgemeine Informationen und begriffliche Abgrenzungen
- Nutzen und Ziele für das Unternehmen
- Messe-Planung und –Realisation

### Events, Meetings und Incentives

- Begrifflichkeiten
- Charakteristika und Trends Incentives (“Money can’t buy”)
- Stakeholder Incentives
- Planungsprozess Incentives
- Incentive Ziele und Zielgruppen
- Bewertungssysteme Incentives
- Compliance Regeln

### Workshop Veranstaltungsplanung und Konzeptpräsentation

- Briefing, Rebriefing
- Kreativtechniken
- Grobrecherche
- Grobkostenschätzung
- Ideenkonzeptpräsentation

***\*Lehrgangsinhalte vorbehaltlich Änderungen und Ergänzungen bedingt durch Dozentenverfügbarkeit und besondere Ereignisse***

## VORAUSSETZUNGEN

Für den Besuch dieses Seminars bestehen keine Zulassungsvoraussetzungen.

Um einen optimalen Lernerfolg zu gewährleisten, ist es jedoch von Vorteil, wenn die Teilnehmer\*innen, neben einem eigenen Laptop/PC mit Internetzugang, folgende Kenntnisse bzw. Fähigkeiten besitzen:

- Grundkenntnisse Englisch
- Grundverständnis für kaufmännische Aufgaben wie Budgetplanung etc.
- Verhandlungsgeschick
- PC-Kenntnisse und Kenntnisse im Umgang mit modernen Kommunikationsmedien
- Kreativität und Organisationstalent

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer\*innen erhalten nach erfolgreich abgeschlossenem Testverfahren das IHK-Zertifikat „Event- und MICE-Manager\*in (IHK)“. Zusätzlich erhalten Sie ein Zertifikat der Event-Akademie sowie jeweils ein Zertifikat der einzelnen Module.

Wir machen darauf aufmerksam, dass eine 80%ige Anwesenheitspflicht während der gesamten Lehrgangsdauer besteht.

## DOZENTEN\*

- Sami Sokkar (Moderator und Coach – [www.samisokkar.de](http://www.samisokkar.de))
- Sven Classen (Erlebnisbüro – die Markenerlebnis GmbH – [www.erlebnisbuero.de](http://www.erlebnisbuero.de))
- Christian Betz (EventConsultEuropa – [www.event-consult-europa.de](http://www.event-consult-europa.de))
- Prof. Dr. Ralf Kitzberger (Rechtsanwalt – [www.schickhardt-law.com](http://www.schickhardt-law.com))
- Adrian Walz (Technischer Leiter - [www.adrian-walz.de](http://www.adrian-walz.de))

***\*Der EurAka bleibt es vorbehalten, bei Verhinderung eines angekündigten Referenten, für gleichwertigen Ersatz zu sorgen.***



GEFÖRDERT VOM MINISTERIUM FÜR SOZIALES  
UND INTEGRATION BADEN-WÜRTTEMBERG  
AUS MITTELN DES EUROPÄISCHEN SOZIALFONDS





## LEHRGANGSDATEN

|                 |                              |                  |                         |
|-----------------|------------------------------|------------------|-------------------------|
| <b>Termine:</b> | <b>Modul 1</b>               | <b>EMVP 22.1</b> | 02.05.2022 – 03.05.2022 |
|                 |                              | <b>EMVP 22.2</b> | 12.09.2022 – 13.09.2022 |
|                 | <b>Modul 2</b>               | <b>GVS 22.1</b>  | 19.05.2022 – 20.05.2022 |
|                 |                              | <b>GVS 22.2</b>  | 22.09.2022 – 23.09.2022 |
|                 | <b>Modul 3</b>               | <b>GVT 22.1</b>  | 23.06.2022 – 24.06.2022 |
|                 |                              | <b>GVT 22.2</b>  | 05.10.2022 – 06.10.2022 |
|                 | <b>Modul 4</b>               | <b>MICE 22</b>   | 14.09.2022 – 15.09.2022 |
|                 | <b>Lehrgangsinerner Test</b> |                  | 07.10.2022              |

**Dauer:** insgesamt 72 UE / 8 Tage plus lehrgangsinerner Test

**Unterrichtsort:** Akademiegebäude der Event-Akademie  
Breisgaustraße 19, 76532 Baden-Baden

**Unterrichtszeit:**  
1. Tag: 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr

**Lehrgangsgebühr:** **2.375,00 Euro\***  
**\*gleichzeitiger Buchung aller 4 Module, inklusive Gebühr für das lehrgangsinerne Testverfahren zum IHK-Abschluss.**  
Bei Einzelbuchung der Module zum Einzelpreis wird die Gebühr von 300 € für das lehrgangsinerne Testverfahren separat erhoben.

- unsere gemeinnützige Akademie ist nach § 4 Nr. 21a UstG (Steuer-Nr.: 36068/01600) von der Umsatzsteuer befreit
- inkl. Pausengetränke (keine Barauszahlung möglich)
- inkl. Seminarunterlagen\* der Dozenten

### \* Wichtige Hinweise zu den Lehrgangsunterlagen:

- Sie erhalten die Unterrichtsmaterialien (Skripte und Handreichungen) bei uns ausschließlich in digitaler Form auf einem Datenträger (USB-Stick). Sie benötigen daher für den Unterricht ein Notebook (Laptop) mit USB-Schnittstelle (Anschluss) und einem Programm zum Öffnen und Bearbeiten von PDF-Dateien (z. B. PDF-XChange Viewer, Adobe Acrobat o. ä.).
- Wir können Ihnen in Ausnahmefällen (falls Ihnen kein Laptop zur Verfügung steht) die Kompendien gegen einen Aufpreis in Höhe von 30,00 € / Ordner in Papierform zur Verfügung stellen. Falls Sie diesen Service in Anspruch nehmen möchten, geben Sie uns bitte bis spätestens 10 Tage vor Lehrgangsbeginn Bescheid. Zu einem späteren Zeitpunkt ist dies aus organisatorischen Gründen nicht mehr möglich. Vielen Dank für Ihr Verständnis!

**Für eventuelle Rückfragen stehen wir Ihnen selbstverständlich gern zur Verfügung.**

