

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 Teilnehmenden 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/-innen, als auch die Bindung von Geschäftspartner/-innen oder Kunden/Kundinnen 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/Kundinnen und Geschäftspartner/-innen 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 72 übungsintensiven 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 zum/zur Event- und MICE-Manager/-in (IHK) setzt sich aus mehreren Modulen zusammen:

Modul 1 – Grundlagen Eventmarketing und Veranstaltungsplanung (EMVP)

Eventmarketing:

- Begrifflichkeiten
- Marketingstrategie und -planung (digital, corssmedial, Social Media)
- Kooperationen
- Kommunikationsstrategie
- Situationsanalyse (SWOT-Analyse)
- Sponsoring und Mechandising
- Multiplikatoren und Kooperationen
- Digitalisierung (KI-Unterstützung, Immersives Marketing, wie zB. Virtual Reality)
- Teilnehmermanagement und Einladung (Datenbänke, Software)
- Newsletter
- Erfolgskontrolle, Evaluation

Veranstaltungsplanung:

- Grundlagen, Verbände, Messen, Organisationen (EVVC, fwd, GCB, etc.)
- Eventarten und -formen (Kick-Off Events, Roadshows, Hybrid-Events)
- Zielgruppen und Zielsetzungen (Briefing)
- Eventkonzeption (Story Telling)
- Eventinszenierung und Programm Dramaturgie (Infotainment, Special Event Location)
- Ablaufplanung und Prozessmanagement (Meilensteinplanung)
- Budgetierung /Eventkalkulation (Top down vs. Bottom up, Handling Fee, Kick-Backs)
- Event Trends (KI, Customized Events, Event Apps, Gamification)
- Nachhaltigkeit mit Gastdozent Stefan Lohmann (online)

Modul 2 – Grundlagen 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
 - Angebote vergleichen
 - Ablauf der Veranstaltungen
 - Die Aufgaben der einzelnen Veranstaltungstechniker
 - Sicherheit bei einer Veranstaltung
- Personalplanung
 - Personal und Logistik in der Veranstaltungstechnik
- Lichttechnik
 - Komponenten der Lichttechnik
 - Scheinwerferarten
- Tontechnik
 - Komponenten in der Tontechnik
 - Beschallungsanlagen
- Bühnentechnik
 - Verschiedene Bühnentechniken (indoor/outdoor)
 - Traversensysteme, Aufbau, Sicherheit
- Videotechnik
 - Komponenten in der Videotechnik
 - Funktionsweise Beamer, LED-Wände, Displays
- Spezialeffekte, Laser- und Pyrotechnik
 - Lasertechnik
 - Pyrotechnik/ Höhenfeuerwerk
 - Effekte ohne Pyrotechnik
 - Green Screen
- Praxis
 - Aufbau einer kleinen Beschallungsanlage
 - Montage von Scheinwerfern
 - Richtiges Ausleuchten einer Person

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

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.



LEHRGANGSDATEN

Event- und MICE-Manager*in (IHK) Lehrgang (EMICE26)

Termine:

Modul 1
EMVP27.1
EMVP27.2

Grundlagen Eventmarketing und Veranstaltungsplanung
02.03.2027 – 03.03.2027 (ONLINE)
20.09.2027 – 21.09.2027 (Präsenz)

Modul 2
GVS27.1
GVS27.2

Grundlagen Veranstaltungssicherheit und Veranstaltungsrecht
04.03.2027 – 05.03.2027 (ONLINE)
27.09.2027 – 28.09.2027 (Präsenz)

Modul 3
GVT27.1
GVT27.2

Grundlagen Veranstaltungstechnik
22.03.2027 – 23.03.2027 (Präsenz)
29.09.2027 – 30.10.2027 (Präsenz)

Modul 4
MICE27

MICE-Management
22.09.2027 – 23.09.2027 (Präsenz)

TEMICE27

Lehrgangsinterner Test
01.10.2026 (Präsenz)

Dauer:

insgesamt 72 UE / 8 Tage plus lehrgangsinterner Test

Unterrichtsort/-zeit:

Baden-Baden (den genauen Seminarraum sowie die Zeiten erhalten Sie mit der Einladung)

Lehrgangsgebühr:

2.495,00 Euro*

****gleichzeitiger Buchung aller 4 Module, inklusive Gebühr für das lehrgangsinterne Testverfahren zum IHK-Abschluss.***

Bei Einzelbuchung der Module zum Einzelpreis wird die Gebühr von 320 € für das lehrgangsinterne 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 per OneDrive-Link. 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.). Es kann vorkommen, dass Sie die Skripte erst nach Abschluss des Unterrichts erhalten.

Für eventuelle Rückfragen stehen wir Ihnen selbstverständlich gern zur Verfügung.