



Exhibitor Academy

De kortste weg naar beurssucces

EERSTVOLGENDE SESSIE:

Dinsdag 24 november 2009 &
Donderdag 26 november 2009
van 9u. tot 17u.30

LOCATIE:

Noordrand Brussel



Ontwikkel een beursconcept dat op de verwachtingen van uw doelgroep afgestemd is en verhoog het rendement van uw investeringen in beursdeelnames.

www.exhibitoracademy.be

Exhibitor Academy

Iets voor mij?

De **Exhibitor Academy** richt zich tot iedereen die in bedrijven en organisaties voor de beursdeelnames verantwoordelijk is.

Of u eerder in een sales-, marketing- of HRM-omgeving werkt, is niet van belang. De Exhibitor Academy behandelt het volledige organisatietraject, vanaf de keuze van de manifestatie tot het debriefen van medewerkers, en laat alles aspecten aan bod komen.

De Exhibitor Academy wil u als professional in de eerste plaats praktische oplossingen aanreiken: een aantrekkelijk deelnameconcept, een bruikbaar communicatieplan, heldere richtlijnen voor het trainen van medewerkers.

Het opleidingsmodel van Expo-id is niet gebonden aan een specifieke industrietak of bedrijfs-grootte. De Exhibitor Academy is toegankelijk voor professionals uit alle industrietakken, met grotere of bescheiden deelnamebudgetten.

Wat mag ik verwachten?

De Exhibitor Academy confronteert u twee dagen lang met nieuwe inzichten over vak- en publieksbeurzen en hoe ze functioneren. Dankzij praktische oefeningen leert u anders naar uw eigen bedrijf en producten. U leert snel ontdekken wat de drijfveren van een beursbezoeker zijn en hoe u daar als exposant het beste kan op inspelen.

Na afloop van de Exhibitor Academy heeft u een volledig werkschema voor uw volgende beursdeelname: retroplanning en budget, deelnameconcept, communicatiestrategie, briefings voor toeleveranciers en standmedewerkers, evaluatietechnieken...

Uiteraard kan u ook na de opleiding een beroep blijven doen op de knowhow van Expo-id om uw plan van aanpak fijn te stemmen of om uw medewerkers voor een beursdeelname klaar te stomen.

Meer dan een opleiding...



Expo-id is de expert op het terrein en levert u ook na afloop van de Exhibitor Academy waardevolle feedback over de sterke en minder sterke kanten van uw beursdeelnames. Daardoor kunt u uw deelnameprojecten voortdurend bijsturen en fijnstemmen.

Bij de opleiding ontvangt u twee publicaties van Expo-id:

- '**Vol Verwachting(en)**' biedt u een stappenplan voor de voorbereiding van een beursdeelname, met bij elke stap waardevolle tips voor meer rendement.

- '**Volk van Stand**' analyseert interactiemodellen op de beursstand en leert u hoe u medewerkers optimaal op een beursdeelname kan voorbereiden.

Programma

Wie zijn de mensen die beurzen bezoeken?
Wat hopen ze er te vinden?
En hoe kan je daar als bedrijf je voordeel mee doen?

In deze tweedaagse workshop raken de deelnemers vertrouwd met een projectmatige aanpak van beursdeelnames: van de heldere formulering van strategische, marketing en communicatiedoelstellingen over uitgewerkte promotiecampagnes tot een grondige evaluatie van de beursdeelname.

De opleiding is opgebouwd uit 2 modules van een dag waarin telkens één aspect van de beursdeelname centraal staat:

Uw trainer



De Exhibitor Academy wordt geleid door Christophe Landuyt, senior consultant bij Expo-id.

Zijn aanpak stelt de beursbezoeker centraal en focust op een optimale interactie tussen standmedewerker en bezoeker. De no-nonsense aanpak zorgt ervoor dat u met onmiddellijk bruikbare concepten aan de slag kunt.

Module 1

Deelname- en presentatieconcepten

De beursstand is de fysieke uitdrukking van uiteenlopende marketing- en communicatietrajecten die op één plek en één tijdstip convergeren. In deze module leggen de deelnemers het volledige traject af dat aan de beursdeelname vooraf gaat:

- strategische, commerciële en communicatiedoelstellingen
- opstellen geïntegreerd communicatieplan
- beursdeelnamedoelstellingen formuleren
- presentatieconcepten: do's & don't

Bezoekerspromotie, persrelaties en communicatiemiddelen

Een succesvolle beursdeelname staat of valt met het aantrekken, aanspreken en boeien van de juiste bezoekers. In deze module leren de deelnemers doelgroepen identificeren, hun wensen en verachtingen inschatten en een promotiecampagne opzetten:

- beurszoekers en typerend gedrag
- sociodemografische kenmerken bezoekers
- interactiemodellen op de stand
- mailingacties: timing, doelgroep en inhoud
- persrelaties: voorbereiding en beheer
- beursacties: do's & don't

Module 2

Teammanagement, projectintegratie en teambuilding

Beursdeelnames zijn teamwerk, zowel in de voorbereidingsfase als tijdens de implementatie. Deze module reikt middelen en technieken aan om een hecht beursteam te smeden, om standmedewerkers nauwer bij de beursdeelname te betrekken en hun rendement te optimaliseren:

- samenstellen projectteams
- roadbooks, trainingen en briefings
- collectieve & individuele targets
- organisatie backoffice

Dagmanagement, follow-up en evaluatie

Elke beursdeelname bevat een schat aan informatie die toelaat de prestaties editie na editie te verbeteren. In deze module maken de deelnemers kennis met middelen en technieken om een goede standwerking en een correcte opvolging en evaluatie te verzekeren.

- taakbeheer tijdens beursdagen
- standopening en standsluiting
- debriefing medewerkers
- kwantitatieve en kwalitatieve evaluatie



Praktische informatie

WANNEER

Dinsdag 24 november (module 1)
Donderdag 26 november (module 2)

WAAR

t.b.a.

DUUR

Twee dagen van 9u. tot 17u.30.

DEELNAMEPRIJS

725 € (2 modules)

In de prijs zijn begrepen: lesmateriaal, werkboek, boek 'Volk van Stand', catering. U betaalt pas na ontvangst van de factuur. Expo-id is een erkend opleidingsinstituut. Deze workshop kan betaald worden met BEA opleidingscheques.

RESERVEREN

Reserveren doet u onderstaand formulier ingevuld terug te faxen naar +32 (0)52 30 36 38. U kunt per e-mail reserveren via info@expoid.be of telefonisch op het nummer +32 (0)52 30 36 36. U ontvangt binnen de 4 werkdagen een bevestiging van uw reservatie, samen met een gedetailleerd programmaoverzicht.

ANNULERING

Bij annulering tot 30 dagen voor de workshop wordt het volledige bedrag terugbetaald. Na die periode kunt zich desgevallen laten vervangen door een collega of 25% van het verschuldigde bedrag laten crediteren.

ORGANISATOR



De Exhibitor Academy is een initiatief van Expo-id. U leest er meer over op de site www.expoid.be.



- Ik schrijf me in voor de **Exhibitor Academy** van dinsdag 24 en donderdag 26 november 2009. Ik betaal pas na ontvangst van de factuur.
- Stuur me meer informatie over latere sessies van de Exhibitor Academy.

Bedrijf/organisatie:

Naam:

Voornaam:

Functie:

Adres + nummer:

Postcode / plaats:

Tel.: Directe lijn:

Fax: E-mail:

Wenst u ook per e-mail informatie te ontvangen over opleidingen? ja neen

Factuur t.a.v.: Btw-nummer:

Datum: Handtekening

Terugfaxen naar +32 (0)52 30 36 38

of opsturen naar Expo-id, Weversstraat 12, BE-1840 Londerzeel

Uw adresgegevens worden uitsluitend door Expo-id gebruikt voor de administratieve opvolging van uw reservatie en om u op de hoogte te houden van de trainingsproducten van Expo-id. Overeenkomstig de Wet op de bescherming van de persoonlijke levenssfeer heeft u recht op inzage en correctie van de bewaarde gegevens.