

Mauern einreißen – Kunden erreichen mit optimierter Konzeption, Kreation und Präsentation zum Erfolg

Die Akademie widmet sich in diesem Jahr der Steigerung von Profit und Erfolg auf Auftragnehmer-, Partner- und Auftraggeberseite. Hierfür gilt es in Konzeption, Kreation und Präsentation neue interdisziplinäre Wege zu gehen um den Kunden zu erreichen.

Zielgruppe:

Die FAMAB Sommerakademie richtet sich an Mitarbeiter in Unternehmen, Agenturen und bei Dienstleistern, die in der Direkten Wirtschaftskommunikation zuhause sind. Angesprochen werden Planer, Projektleiter mit Präsentations- und / oder Umsetzungserfahrung, Kundenberater und Produktionsleiter.

Der Ort:

Der Campus der TU Berlin, Masterstudiengang Bühnenbild_Szenischer Raum. Inspirierend offene und helle Atelierlofts in Berlin-Mitte. Ein experimentelles Labor für Ideen und Entwicklungen. Darauf richtet sich der inhaltliche Fokus der Akademie: Es gilt lebendige Prozesse in Gang zu setzen, dieses Mal im Kopf der Teilnehmer.

Programm 17.6.09:

- 10.00 Uhr Willkommen zum gelebten Expertennetzwerk
Begrüßung durch den FAMAB-Vorsitzenden Claus Holtmann
- Opening: Profitabel arbeiten – auch unter schweren Rahmenbedingungen
Thomas Staller
- danach: Vorstellung der Workshops „Form follows content“ – interdisziplinär Synergien nutzen und Denken lenken
- 11.00 – 18.00 Uhr Workshop I
Form follows content – interdisziplinär Synergien nutzen
Charlotte Tamschick (ATELIER BRÜCKNER)
- Der Erfolg gibt ihr Recht: Herausragende Konzepte in der direkten Wirtschaftskommunikation werden interdisziplinär entwickelt. Sie funktionieren dann besonders gut, wenn räumliche Gestaltung, Dramaturgie, Inszenierung und Kommunikation ineinander greifen. Wie entwickelt man Konzepte interdisziplinär und effektiv? Auf diese Fragestellung findet dieser Workshop eine Antwort und zwar durch interdisziplinäre Arbeit an einer konkreten Aufgabenstellung.
- Workshop II
Denken lenken – Leistungsoptimierung durch wirksames Denken
Thomas Staller
- Wie gelingt es, Gedanken in die richtige Richtung zu lenken und so Ergebnisse zu optimieren? Ob uns positives oder negatives Denken auf dem Weg zum Erfolg hilft, ist individuell unterschiedlich. Wichtig ist, dass sich jeder Mensch seiner Persönlichkeit bewusst ist. Dann kann er seine Gedanken verstehen und gezielt zur Leistungsentfaltung nutzen.
- ab 19.00 Uhr gemeinsamer Grillabend

Programm 18.6.09

- 9.00 Uhr Opening
- danach: Vorstellung der Workshops Präsentierst Du noch oder belohnst Du schon?
Und Das beste Verkaufsargument: zielorientierte Beratung, Planung und Erfolgsmessung
- 9.30 – 15.30 Uhr Workshop III
Präsentierst Du noch oder belohnst Du schon? – Steigerung der persönlichen Vortragskompetenz
Thomas Staller
- Präsentieren bedeutet Ziele erreichen. Ziele erreichen bedeutet Menschen erreichen. Menschen erreichen bedeutet ihre Belohnungserwartung wahrzunehmen und zu befriedigen. Auf wirksame Art zu präsentieren heißt, die jüngsten Erkenntnissen der Motivationsforschung zu nutzen, um seine Ziele bestimmt zu erreichen. Denn nur wer sich seiner eigenen Persönlichkeit bewusst ist, kann authentisch agieren. Und wer weiß, wie er seine Zuhörer auf emotionaler Ebene anspricht, wird gehört und kann überzeugen. Präsentationstechniken dürfen nie die Oberhand gewinnen, sondern sie werden als Mittel eingesetzt, um den Charakter des Vortragenden zu unterstreichen und seine Botschaften wirksam bei den Menschen zu verankern.
- Workshop IV
Das beste Verkaufsargument: zielorientierte Beratung, Planung und Erfolgsmessung
Siegmar Ley
- Jeder kennt es: Eine Maßnahme war erfolgreich, aber keiner weiß wieso. Hier gilt es Abhilfe zu schaffen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt nicht in der Umsetzung eines fertigen Briefings, die Erfolgsgeschichte beginnt schon in der Beratungsphase mit dem Nutzencheck und endet nicht mit dem „gefühlten“ Erfolg einer Maßnahme. Der ROI (return on investment), bei vielen Unternehmen fester Bestandteil der Projektplanung, wird methodisch in fünf Stufen auf die Direkte Wirtschaftskommunikation adaptiert und führt so zu den gewünschten Wirkungen und optimierten Ergebnissen bei Messeauftritten und Marketing-Events.

Parallel

- 17.6.09 11.00 – 16.00 Uhr: FMA-Jahrestagung (für FMA-Mitglieder)
16.00 – 18.00 Uhr: FME-Jahrestagung 1. Teil (für FME-Mitglieder),
- 18.6.09 9 : 30 – 15.30 Uhr: FME-Jahrestagung 2. Teil (für FME-Mitglieder),
- fakultatives Angebot an beiden Tagen: Besuch der ShowTech

Kosten pro Teilnehmer

		FAMAB-Mitglied	Gast
Für Frühbucher: bei Buchung bis zum 30. April 2009	ein Tag	Euro 350,-	Euro 490,-
	beide Tage	Euro 600,-	Euro 890,-
Danach:	ein Tag	Euro 450,-	Euro 590,-
	beide Tage	Euro 700,-	Euro 990,-

Teilnahmebedingungen: Eine Anmeldung ist bindend. Eine Stornierung kann bis zum 27. Mai 2009 vorgenommen werden. In diesem Fall wird eine Bearbeitungsgebühr von 50 € berechnet. Sie haben die Möglichkeit, kostenlos einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Die Stornierung muss bis zum o. g. Datum schriftlich der Geschäftsstelle vorliegen. Bei Stornierung nach dem 27. Mai 2009 bzw. Nicht-Teilnahme am Seminar wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.