

Lehrgangsbeschreibung Diplom Event-Manager -Schweiz-

Dieser Kurs richtet sich an:

- **Marketing-Entscheider und -Mitarbeiter**, die Events veranstalten oder in Auftrag geben.
- **Event- und Veranstaltungs-Praktiker**, die mit dem Lehrgang ihr praktisches Wissen vertiefen.
- **Nachwuchs-Event-Mitarbeiter**, die durch eine fundierte Qualifikation im Bereich Event-Management, die Grundlage ihrer Karriere legen.

Die ESB Europäische Sponsoring-Börse

Die **ESB Europäische Sponsoring-Börse** startete 1993 um den Wissens- und Kontakturst zum Thema Sponsoring zu stillen. Die Sponsoring-Börse im Internet (www.esb-online.com) wird ergänzt durch die **ESB-Kongresse**, die sich zu wichtigen Branchentreffen entwickelt haben. Neben dem [Sports Business Summit \(www.spobis.de\)](http://www.spobis.de) veranstaltet die ESB den KulturInvest Kongress, das sport.forum.schweiz, den Schweizer Markenkongress anlässlich der österreichischen Medientage sowie diverse Praxisforen rund um Sponsoring- und Eventthemen. **Studien, Publikationen** und das Sponsoring-Bewertungsinstrument „**Sponsor-Meter**“ runden das Know-How-Angebot der ESB ab.

Die ESB ist **unabhängig** und betreibt **keine Agenturtätigkeit**, daher arbeitet sie gezielt mit qualifizierten Agenturen und Beratern im Rahmen der ESB-Partnerschaft zusammen. Die **ESB-Partner** profitieren vom Know-How und den Kontaktplattformen der ESB. Im Rahmen der ESB-Unternehmerforen wird die Zusammenarbeit zwischen den ESB-Partnern gezielt gefördert.

Die **ESB-Academy** mit Sitz in **St. Gallen**, ist die Weiterbildungs-Sparte der ESB Europäische Sponsoring-Börse. Seit mittlerweile 16 Jahren ist die ESB Europäische Sponsoring-Börse in den Bereichen Sportmarketing, Sponsoring und Event-Marketing als Vermittler von Know-How tätig. Die ESB-Academy ist keine Schule oder Hochschule im klassischen Sinn, sondern versucht berufsbegleitend Wissen um die Themen Sport, Event und Sponsoring zu vermitteln. Die **Qualifizierung von Profis im Sportmarketing, Sponsoring- und Event-Markt** wird durch Lehrgänge und Tagesseminare in der Schweiz, Österreich und Deutschland angeboten. Die Teilnehmer können sich weiterentwickeln, zusätzliche Qualifikationen erwerben und dadurch ihre beruflichen Perspektiven verbessern.

Kontakt: Roman Berther

ESB Europäische Sponsoring-Börse
ESB Marketing Consult AG
Brunneggstr. 9 / Postfach 519
9001 St. Gallen
Schweiz

Tel.: +41 71 223 78 82
Fax.: +41 71 223 78 87
Mail: info@esb-online.com

www.esb-online.com
www.esb-academy.com

Präsenzseminare, Praxisforen und Lehrhefte

Der fünfzehnmonatige Lehrgang „Diplom Event-Manager“ setzt sich aus Präsenzseminaren, Praxisforen und Lehrheften zusammen.

Präsenzseminare

Als Vermittlungsform des „Diplom Event-Manager“ Lehrgangs überwiegen Präsenzseminare, die stets an Wochenenden stattfinden.

Das Thema Event ist sehr konkret. Die Präsenz eines Dozenten ist für einige Themen nicht nur wünschenswert, sondern zwingend erforderlich. Neben Fallbeispielen, dem Einsatz von verschiedenen Medien sowie Exkursionen zu den Kooperationspartnern, lassen sich Aspekte wie Konzeption und Organisation besser und direkter vermitteln. Aktuelle Fallbeispiele können besser integriert und Rückfragen direkt beantwortet werden. Die Teilnehmer haben dort die Möglichkeit, ihre Erfahrungen mit den anderen Seminarteilnehmern auszutauschen und einen Einblick in die Praxis verschiedener Unternehmen zu gewinnen.

Wo finden die einzelnen Seminare statt?

Die Seminare finden meistens im Raum Zürich, Luzern, Basel und St. Gallen statt, respektive am Firmensitz der Kooperationspartner oder bei deren Events. Die Seminartermine und -orte stehen in der Regel ca. drei Monate vorher fest. Allerdings können sich hin und wieder Änderungen ergeben, da wir mit renommierten Kooperationspartnern zusammenarbeiten, deren volle Terminpläne Änderungen nicht ganz ausschliessen lassen.

Unterkunft und Verpflegung

Für die Unterkunft an den Wochenenden sowie das Mittagessen sind die Teilnehmer selbst verantwortlich. Im Rahmen der Schulung wird eine Kaffeepause mit Gebäck am Vormittag und Nachmittag serviert. In den 1,5-stündigen Mittagspausen haben die Teilnehmer die Möglichkeit, sich in einem Restaurant Ihrer Wahl zu verpflegen.

Praxisforum

Zwei mal pro Jahr wird im Rahmen des „Diplom Event-Manager“ Kurses ein Praxisforum veranstaltet. Zu den Praxisforen werden alle aktiven & ehemaligen Studenten sowie speziell ausgewählte Branchenvertreter eingeladen.

Das Programm der Praxisforen richtet sich nach aktuellen Themen, so beispielsweise Event-Design, Catering, Deko, Event-Miete, Hospitality, Guerilla-Eventmarketing und Event-Trends. Im Anschluss an die Praxisforen findet die Diplom-Verleihung aktueller Absolventen statt. Beim anschliessenden Apéro findet das Networking der Event-Manager statt.

Lehrhefte

Einige Themen werden in Form von Lehrheften behandelt. Diese Vermittlungsform bietet sich besonders bei eher theoretischen Themen an. Die Lehrgangsteilnehmer erhalten zu diesen Themen vom Institut erstellte Studienhefte. In diesen Studienheften werden die Themen auf methodisch-didaktische Art aufbereitet. So werden zum Beispiel Lernkontrollfragen gestellt, deren Lösungen der Lernende am Ende des Heftes nachschlagen kann. Auch erleichtern Praxis- und Fallbeispiele das Lernen. Darüber hinaus wird den Teilnehmern in Seminaren, die auf Lehrhefte folgen, ein kompetenter Ansprechpartner im Rahmen einer Diskussionsrunde zur Verfügung stehen.

Begleitendes Seminaraterial

Die Studenten erhalten zu jedem Seminar Skripte bzw. begleitendes Lehrmaterial.

Welche Prüfungen werden abgenommen?

Diplom Event-Manager

Die Zwischenprüfung wird in Form einer einstündigen Klausur durchgeführt und findet am Vormittag des neunten Seminars (Recht und Steuern) statt. Bei Nichtbestehen ist eine mündliche Ergänzungsprüfung möglich.

Als Abschlussprüfung erstellen die Seminarteilnehmer eine Event-Konzeption, die am Ende des Lehrgangs vor einer Fachkommission präsentiert und anschliessend von dieser bewertet wird. Das zu bearbeitende Thema wird etwa drei Monate vorher im Seminar Organisation 3 ausgegeben. Es handelt sich immer um ein reales Event-Konzept. Bisherige Auftraggeber waren u.a.: EWZ, Casinotheater Winterthur, Seedamm Plaza, Rheintal Standort-Marketing, Erdgas, Lisca, Zoo Zürich, Golden-Award Montreux und Zürich Metzgete. Im Anschluss an den Kurs erhält der Teilnehmer das Event-Manager-Diplom und ein Zeugnis.

Was passiert, wenn ich an einem Seminar nicht teilnehmen kann?

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, das betreffende Seminar sechs Monate später im Nachfolgekurs nachzuholen. Finden zwei Kurse nebeneinander statt, kann das Seminar auch im Parallelkurs besucht werden.

Arbeitsaufwand

Der Lehrgang „Diplom Event-Manager“ ist als berufsbegleitende Weiterbildung konzipiert. In der Regel sind 2 Tage pro Monat als Zeitbudget zu veranschlagen. Die Abschluss-Arbeit (inkl. Präsentation) erfordert zusätzlich einen Aufwand von 8-14 Tagen.

Kosten und Vergünstigungen

Die Gesamtgebühr des Kurses beläuft sich auf CHF 6.750.-. Eine monatliche Raten-Zahlung ist möglich (15 X CHF 450.-).

- Eingeschränkte Arbeitsfähigkeit
Studenten, Arbeitslose, AHV-IV-Empfänger erhalten die ermässigte Studiengebühr von CHF 375.- anstelle von CHF 450.-. Es ist jeweils ein entsprechendes Dokument vorzulegen.
- Doppelanmeldung für den Eventmanagement Basic- und „Diplom Event-Manager Kurs“:
Bei einer Doppelanmeldung für den Event-Management Basic und nachfolgenden „Diplom Event-Manager“ Lehrgang, wird bei Antritt des Diplom-Kurses eine Monats-Rate (CHF 450.-) der Studiengebühr erlassen.
- Onlinegestützte Variante
Teilnehmer, die nur den E-Mailverkehr wünschen und sich alle Lehrgangsunterlagen selber ausdrucken, bekommen eine Monats-Rate (CHF 450.-) gutgeschrieben.
- Gruppen-Ermässigung:
Melden sich mehrere Personen miteinander an, so erhalten sie bei gleichzeitiger Buchung ab 3 Personen 7% Ermässigung.
- Einmalzahlung:
Wird der Gesamtbetrag des Lehrganges „Diplom Event-Manager“ auf einmal komplett einbezahlt erhält der/die TeilnehmerIn einen Rabatt von 5% auf die Gesamtsumme. Wird die Summe in zwei Raten komplett bezahlt erhält der/die TeilnehmerIn einen Rabatt von 2% auf die Gesamtsumme.

Hinzu kommt eine einmalige Prüfungsgebühr für die Abschlussprüfung in Höhe von CHF 270.-.

Teilnehmerbetreuung

Für Ihre Fragen zum Lehrgang oder ein persönliches Beratungsgespräch steht Ihnen der Studienbetreuer der ESB Europäische Sponsoring-Börse, Roman Berther zur Verfügung.

Roman Berther, Studienleitung
Tel. 0041 (0)71 223 78 82

Kooperationspartner

Zur Umsetzung der Weiterbildung stehen uns namhafte Kooperationspartner zur Seite. Die Partner unterstützen den Lehrgang dadurch, dass sie ein oder mehrere Seminare an ihrem Firmensitz durchführen und/oder über ihre Arbeit und Erfahrung berichten.

 <p>bona dea production übernimmt mit einem erfahrenen Team aus Spezialisten zentrale Ausführungsplanungen für komplexe Veranstaltungsprojekte wie zum Beispiel die Fussball WM 2006.</p> <p>www.bona-dea.de</p>	 <p>Die Feldschlösschen Getränke AG ist u.a. mit den Marken Feldschlösschen, Carlsberg und Cardinal einer der grössten und professionellsten Event-Sponsoren der Schweiz.</p> <p>www.feldschloesschen.ch</p>
 <p>Die Kommunikationsagentur MCI beschäftigt in 7 Agenturen in Europa 250 Talente und ist damit eine der grössten internationalen Event-Agenturen Europas.</p> <p>www.mci-group.com</p>	 <p>Vom klassischen Seminar bis hin zur Jubiläums-Gala mit Showprogramme – die Eventabteilung des Casinotheater Winterthur macht es möglich.</p> <p>www.casinotheater.ch</p>
 <p>Bluetrac AG definiert seine Kernkompetenz an den vielfältigen Bereichen der Eventtechnik und realisiert Projekte mit konzeptionellem Erfolg jederzeit in technischer Perfektion.</p> <p>www.bleutrach.ch</p>	 <p>Die 1990 gegründete Eventagentur Rufener events Ltd. gehört heute zu den grössten und innovativsten Eventfirmen der Schweiz mit Niederlassungen in Paris und Hamburg.</p> <p>www.rufenerevents.ch</p>
 <p>Die FAF AG ist eine Event, Sponsoring- und Kommunikations-Agentur. Vor allem bei Wintersport, Trend und Fun-Sport Events ist die FAF AG führender Anbieter. Unter anderem veranstaltet die FAF AG den Freestyle.ch.</p> <p>www.faf.ch</p>	 <p>Das SEEDAMM PLAZA ist das Haus für Event und Unterhaltung. 2008 ist das SEEDAMM PLAZA schweizweit Marktführer als Konferenzlocation, europaweit gehört es zu den Top 10.</p> <p>www.seedammplaza.ch</p>
 <p>Bell ist nicht nur die Nummer eins der Schweizer Fleischbranche sondern auch einer der grössten Event-Caterer der Schweiz. Bereits seit 1869 steht Bell für Qualität, Genuss und Innovation.</p> <p>www.bell.ch</p>	 <p>VOK DAMS ist eine der führenden Live-Marketing Agenturen Deutschlands mit Büros in München und Hamburg, mit Niederlassungen in USA, Frankreich, Dubai, China und Second Life.</p> <p>www.vokdams.de</p>

	
<p>Für die Internetsparte bluewin setzt swisscom fixnet gezielt Events im Rahmen ihrer Kommunikationsstrategie ein. Diese Events finden sowohl lokal wie auch landesweit statt.</p> <p>www.swisscom.ch</p>	<p>Der Zoo Zürich verfügt über eine kleine, kreative Eventabteilung und bringt mannigfaltige Erfahrungen in der Organisation von Events unterschiedlichster Ausrichtung und Niveaus mit.</p> <p>www.zoo.ch</p>

Lehrgangsübersicht

Die Seminare finden in der Regel am Wochenende samstags und sonntags von 09:00 bis 17:00 Uhr statt. Zu jedem Seminar gibt es ausführliche Unterlagen. Die Referenten werden teilweise von den Kooperationspartnern gestellt oder weisen eine langjährige Eventerfahrung auf.

Der Lehrgang „Diplom Event-Manager“ startet jeweils im Frühling und im Herbst eines Jahres. Die Termine für den nächsten Lehrgang finden Sie auf der letzten Seite dieser Beschreibung

Lehrgangsübersicht „Diplom Event-Manager“		
M 1	Event-Grundlagen <ul style="list-style-type: none"> • Grundbegriffe, Definitionen • Veranstaltungsarten, Veranstaltungsformen • Ziele und Zielgruppen Definitionen 	2-Tages Seminar
M 2	Eventmarketing <ul style="list-style-type: none"> • Marktanalyse • Zielgruppenbestimmung • Strategieentwicklung 	Lehrheft
M 3	Praxisforum 1 <ul style="list-style-type: none"> • Aktuelle Praxis-Beispiele: Public-Viewing, Corporate Events, Public-Events • Trends und Markt-Übersicht 	1-Tages Veranstaltung
M 4	Strategische Planung <ul style="list-style-type: none"> • Marktstruktur • Spezialisierungsarten • Marktforschung • Implementierung und Kontrolle 	Lehrheft
M 5	Event-Konzeption 1 <ul style="list-style-type: none"> • Konzepterstellung • Recherche • Präsentation 	2-Tages Seminar
M 6	Event-Konzeption 2 <ul style="list-style-type: none"> • Dramaturgische Aspekte • Äussere Bauten - Innerer Handlungsrahmen • Spannungsaufbau • Event-Inszenierung 	2-Tages Seminar
M 7	Finanzen <ul style="list-style-type: none"> • Kostenarten • Budgetkontrolle 	Lehrheft

M 8	Recht <ul style="list-style-type: none"> • Vertragswesen • Veranstaltungsrecht • Urheberrecht • Haftungsfragen 	2- Tages Seminar
M 9	Sponsoring <ul style="list-style-type: none"> • Sponsoring-Konzeption • Akquisition • Hospitality 	2-Tages Seminar
M 10	Praxisforum 2 <ul style="list-style-type: none"> • Hospitality • Deko / Miete • Catering / Sicherheit • Event-Design 	1-Tages Veranstaltung
M 11	Event-Organisation 1 <ul style="list-style-type: none"> • Location & Infrastruktur • Sicherheit • Ablaufplanung • Akteure 	2-Tages Seminar
M 12	Event-Organisation 2 <ul style="list-style-type: none"> • Veranstaltungstechnik • Effekte 	2-Tages Seminar
M 13	Erfolgskontrolle und Nachbereitung <ul style="list-style-type: none"> • Effizienzkontrolle • Messinstrumente • Messprobleme • Dokumentation 	Lehrheft
M 14	Medien- und Öffentlichkeitsarbeit <ul style="list-style-type: none"> • Mailings • Pressemitteilungen • Pressekonferenzen • Umgang mit Journalisten 	2-Tages Seminar
M 15	Präsentation und Moderation <ul style="list-style-type: none"> • Sitzungen, Konferenzen und Gespräche effizient und überzeugend leiten und moderieren • Redesicherheit gewinnen • Vorbereitung von Reden und Vorträgen optimieren 	2-Tages Seminar

Modul 1: Event-Grundlagen (2-Tages-Seminar)

Die Einführungsveranstaltung gibt einen Überblick über die Geschichte der Events, deren Erscheinungsformen, Ausprägungen und Berufsfelder. Der didaktische Schwerpunkt wird auf die Definition von Event-Zielen gelegt. Die Teilnehmer erarbeiten sich das grundlegende Know-How, um Briefings (Zielfestlegungen) mit Auftraggeber und Dienstleistern durchführen zu können.

Inhalte:

- **Auf dem Weg zur Erlebnisgesellschaft: Warum Events immer mehr Bedeutung im Marketing bekommen.**
- **Vom Veranstaltungsmanagement zum Eventmarketing**
 - Event als Marketing-Instrument
 - Was kann ein Event erreichen, wen kann ein Event erreichen?
- **Was ist Event?**
 - Definition, Ausprägungen und Erscheinungsformen
 - Stellenwert im Kommunikations-Mix
- **Eventmanager**
 - Das Berufsbild
 - Die Berufschancen
 - Wer macht Events?
 - Agenturen und Eventspezialisten
- **Briefing als Form der Zieldefinition von Events**

Lernziele:

- ⇒ Sie erfahren den gesellschaftlichen Zusammenhang, in dem Events stattfinden;
- ⇒ Einen Überblick über die Branche gewinnen;
- ⇒ Perspektiven für die eigene berufliche Laufbahn entwickeln.

Modul 2: Eventmarketing (Lehrheft)

Anders als eine Kulturveranstaltung oder ein Sportereignis ist ein Marketing-Event ein Werbeinstrument, eingebettet in eine Kombination anderer Massnahmen. Ohne strategisches Denken und Grundkenntnisse im Marketing ist ein Event meistens nur zufällig erfolgreich.

Unternehmen, die sich für Events als Kommunikationsmassnahme entscheiden, benötigen kompetente Ansprechpartner, welche die von ihnen verfolgten Marketing-Ziele verstehen und erfolgreich in Strategien und Massnahmen umsetzen. Darüber hinaus benötigt jedes Event auch wieder ein Marketing, um die gewünschte Zielgruppe als Besucher anzusprechen.

Inhalte:

- Marketing-Mix
- Kommunikations-Mix
- Marketing-Analyse
- Zielgruppenbestimmung
- Strategieentwicklung

Lernziele:

- ⇒ Aneignen eines fundierten Wissens über die Grundlagen des Marketing;
- ⇒ Lernen, Ziele zu definieren;
- ⇒ Lernen, Strategien zur Umsetzung zu entwerfen;
- ⇒ Lernen, Massnahmen zur Realisierung zu entwerfen, abzuwägen und zu entscheiden.

Modul 3: Praxis-Forum 1: Best-Practice Event-Konzeption (1-Tages Veranstaltung)

Das beste Konzept scheitert in der Umsetzung wenn es nicht professionell geplant und umgesetzt wird. Das Praxisforum zeigt Best-Case-Beispiele von Event-Konzepten und deren Umsetzungen.

Inhalte:

- Aktuelle Praxis-Beispiele aus Corporate Events, Public Events, Guerilla-Events
- Trends und Marktübersicht

Lernziele:

- ⇒ Ideen für Event-Konzepte erhalten
- ⇒ Überblick und Trends im Eventmarketing
- ⇒ Verschiedene Arten von Konzepten unterscheiden

Modul 4: Strategische Planung von Events (Lehrheft)

Kommunikationsstrategie, Zielgruppenfokussierung sowie Marktforschung müssen – vor dem Hintergrund der immensen Budget-/Etatverantwortung – mehr und mehr in die planerischen Überlegungen der Agenturen mit einbezogen werden.

Inhalte:

- Marktstruktur
- Spezialisierungsarten (Markt, Produkt- und Zielgruppe)
- Marktforschung
- Implementierung und Kontrolle

Lernziele:

- ⇒ fundiertes Wissen über die Grundlagen der strategischen Planung und Ausrichtung;
- ⇒ Marktforschungsinstrumente bewerten und einsetzen können;
- ⇒ Interdisziplinarität der einzelnen Partner.

Modul 5: Konzeption 1 (2-Tages Seminar)

Das Konzept ist der wichtigste Baustein eines Events; es entscheidet über Auftragserteilung und Erfolg. Ideenfindung, Recherche, Verfassen und Visualisieren eines Konzeptes sowie die Präsentation sind die im Einzelnen zu beherrschenden Schritte.

Inhalte:

- **Briefing**
 - Event-Ziel
 - Zielgruppe
 - Zieldefinition
- **Ideenfindung**
 - Kreativitätstechniken
- **Recherche**
 - Verfügbarkeit von Ressourcen
 - Umsetzbarkeit
- **Konzept**
- **Kosten und Termine**

- **Präsentation**
 - Entscheidung

Lernziele:

- ⇒ Kreativitätstechniken;
- ⇒ Erfordernisse an Konzepte;
- ⇒ Präsentation und Entscheidung.

Modul 6: Konzeption 2 (2-Tages Seminar)
--

Nach dem das Handwerkszeug der Event-Konzeption bereits vermittelt wurde, steht in dieser Einheit der inszenatorische Aspekt im Mittelpunkt. Vor dem Hintergrund des Spannungsaufbaus/ -bogens werden die einzelnen Event-Bauteile zusammengefügt um dann als perfekte Event-Inszenierung überzeugen zu können.

Inhalte:

- **Dramaturgische Aspekte**
- **Äussere Bauten - Innerer Handlungsrahmen**
- **Spannungsaufbau**
- **Event-Inszenierung/Szenische Mittel**
 - Teilnehmer
 - Show/Acts
 - Moderatoren
 - Referenten
 - Ort/Location/Destination
 - Design
 - Ton
 - Licht
 - Medieneinsatz
 - Bühnenbild/Dekoration
 - Zeitpunkt und Zeitraum

Lernziele:

- ⇒ Stellenwert der Event-Inszenierung
- ⇒ Entwicklung Dramaturgischer Spannungsbögen
- ⇒ Verfassen von Regieplänen
- ⇒ Synergetischer Einsatz von szenischen Mitteln

Modul 7: Finanzen (Lehrheft)

Der Eventmanager verwaltet häufig die Event-Etats seiner Kunden. Um Angebote und Konzepte mit einem Roh-Budget für Kunden als solide Entscheidungsgrundlage erstellen zu können und diese auch im hektischen Event-Ablauf noch zu kontrollieren und zu steuern, benötigt der Eventmanager Kenntnisse und Fertigkeiten in den Bereichen BWL, Kalkulation und Kontrolle. Darüber hinaus müssen zahlreiche steuerliche Aspekte berücksichtigt, die verschiedenen Kostenarten im Überblick behalten und auch Finanzierungswege wie Sponsoring oder öffentliche Zuschüsse gesucht werden.

Inhalte:

- **Grundlagen BWL**
 - Kostenrechnung
 - Finanzierung
- **Steuern**
 - Ausländersteuer
 - Mehrwertsteuer
 - Umsatzsteuer
 - Gewerbesteuer
- **Finanzierung**

- Auftraggeber
- Joint-Event
- Sponsoring
- Co-Sponsoring
- Zuschüsse
- Refinanzierung über Eintrittsgelder
- **Finanzplanung und Kontrolle**
 - Kalkulation
 - Kostenarten
 - Budget-Verantwortung
 - Budget-Kontrolle

Lernziele:

- ⇒ Lernen, Kosten zu kalkulieren sowie Budgets zu erstellen und zu steuern;
- ⇒ Lernen, Finanzierungswege zu suchen und auszuwählen.

Modul 8: Recht und Steuern (2-Tages Seminar)

Events haben komplexe Planungs- und Ablaufstrukturen. Vielfältige Geschäftsbeziehungen zu Partnern und Dienstleistern sind zu regeln. Verträge sind zu schliessen, die für alle Vertragsparteien fair, im Krisenfall aber auch sicher sein müssen. Der Eventmanager muss sich selbst, seine Kunden und die Event-Teilnehmer vor wirtschaftlichen und anderen Schäden schützen. Daher sind Grundkenntnisse des Vertrags- und Veranstaltungsrechts unumgänglich. Ausserdem sind Steuer- und Urheberrecht einzubeziehen.

Inhalte:

- **Wahl der Rechtsform**
- **Vertragsrecht**
 - Mietvertrag/Pachtvertrag
 - Sponsoringvertrag
- **Genehmigungen**
- **Haftung/Versicherungen**
- **Grundlagen Urheber- und Wettbewerbsrecht**
- **Grundlagen Arbeitsrecht**
- **Grundlagen Steuerrecht**
 - Umsatzsteuer
 - Quellensteuer
 - Mehrwertsteuer

Lernziele:

- ⇒ Lernen, Verträge und ihre Risiken zu beurteilen;
- ⇒ Sich Grundkenntnisse über das Urheber- und Steuerrecht aneignen;
- ⇒ Sich Kenntnisse über Haftungsfragen und Versicherungen aneignen.

Modul 9: Sponsoring (2-Tages Seminar)

Events sind kostenträchtig und häufig reicht das Budget, das der Auftraggeber zur Verfügung stellt, nicht aus. Andere Geldquellen sind daher zu erschliessen. Dazu muss man die Überlegungen der Unternehmen kennen, um zielgerichtet Sponsoren ansprechen zu können.

Inhalte:

- Sponsoring aus der Sicht des Unternehmens (Beispiel Feldschlösschen und Bell)
- Die Akquise von Sponsoren (Die Sicht der Sucher)

- Systematische Sponsoring-Akquisition
- Sponsoring-Bewertung und Kontrolle

Lernziele:

- ⇒ Lernen, Konzepte zu erstellen;
- ⇒ Lernen, Verträge entwickeln zu können
- ⇒ Was wollen Sponsoren?
- ⇒ Bewertungs-Möglichkeiten von Sponsoring

Modul 10: Praxis-Forum 2: Event-Dienstleister (1-Tages Veranstaltung)

Jedes Event hat seine professionellen Zulieferer. Jeder Zulieferer, ob Catering, Hospitality, Personaldienstleister, Event-Design, Deko oder Mietwaren hat seine eigene Arbeitsweise. Das Praxisforum zeigt auf, wie Zulieferer funktionieren und welche Angebote von welchen Zulieferern abgedeckt werden.

Inhalte:

- Event-Design
- Hospitality
- Catering
- Sicherheit
- Deko
- Mietmaterialien
- Künstlermanagement

Lernziele:

- ⇒ Angebot und Transparenz bei Zulieferern kennen.
- ⇒ Lernen, Organisationsstrukturen aufzubauen und zu durchschauen;
- ⇒ Lernen, Checklisten und Ablaufpläne zu erstellen;
- ⇒ Lernen, Personaleinsätze zu planen und Mitarbeiter richtig einzusetzen.

Modul 11: Eventorganisation (2-Tages Seminar)

Es gilt: je exotischer die Location, desto aufwendiger ist es, eine Infrastruktur zu schaffen, die nicht zuletzt auch eine optimale Bewirtschaftung (Catering) gewährleistet. Sie erhalten einen Einblick in Angebotserstellung, Planung und Durchführung eines Location-Entscheidung im Rahmen unterschiedlicher Veranstaltungen.

Auch die Sicherheit ist ein Aspekt, bei dem zahlreiche Vorschriften zu beachten sind. In vielen Räumen ist die benötigte Veranstaltungs- und Gastronomietechnik nur teilweise vorhanden. Zum Gelingen des Events müssen die entsprechenden Effekte, Medien und Anlagen rechtzeitig angemietet werden.

Inhalte:

- **Location**
 - Lage
 - Räume
- **Logistik**
 - Anschlüsse

- Kommunikation
- Verkehrsanbindung
- **Sicherheit**
 - Arbeitssicherheit
 - Besuchersicherheit
 - Security

Lernziele:

- ⇒ Sicherheitsaspekte und Vorschriften kennen lernen.
- ⇒ Lernen, die wichtigsten Aspekte bei der Buchung von Locations zu berücksichtigen
- ⇒ Lernen, Ablaufpläne zu erstellen
- ⇒ Lernen, Personalpläne zu erstellen

Modul 12: Eventorganisation 3 (2-Tages Seminar)
--

Zahlreiche technische Faktoren spielen bei einem Event eine zentrale Rolle. Dies beginnt schon bei den Räumlichkeiten und der notwendigen Veranstaltungstechnik. So kann beispielsweise eine Lasershow ohne Wasseranschluss kaum stattfinden.

Inhalte:

- **Technik**
 - Audio, Licht, AV, Medien
- **Effekte**
 - Pyrotechnik

Lernziele:

- ⇒ Grundkenntnisse der Veranstaltungstechnik erwerben;
- ⇒ In Verhandlungen und Koordinierungsgesprächen mit Dienstleistern Umfang und Qualität von Angeboten erkennen.

Modul 13: Erfolgskontrolle und Nachbereitung (Lehrheft)
--

Erfolgs- und Wirkungskontrolle sind Bestandteile eines Events. Das Lehrheft soll einen Beitrag dazu liefern, welche realistischen Kriterien zwischen Kunden und Eventmanager festgelegt werden können.

Darüber hinaus ist ein Event nach der Veranstaltung noch nicht beendet. Dokumentationen sind zu erstellen, einmal für den Kunden, eventuell für den Teilnehmer oder Gast, auf jeden Fall für den Eventmanager als Referenz. Sogenannte Follow-ups sind eigentlich schon wieder der Beginn für ein neues Event.

Inhalte:

- **Erfolgskontrolle**
- **Wirkungskontrolle**
- **Messbarkeit**
- **Instrumente**
- **Nachbereitung**
 - Follow-ups
 - Dokumentation
 - Print
 - Video

Lernziele:

- ⇒ Lernen, mit ihren späteren Kunden Erfolgs- und Wirkungskontrollen festzulegen, durchzuführen und auszuwerten;
- ⇒ Möglichkeiten der Nachbereitung kennen lernen.

Modul 14: Medien- und Öffentlichkeitsarbeit (2-Tages Seminar)

Ohne Werbung und PR findet ein Event vor leeren Stühlen statt. Deshalb muss es umworben werden - wie und womit hängt von der konkreten Massnahme ab. Das Seminar gibt einen Überblick über die Möglichkeiten im Bereich Werbung, PR und Kommunikation für Events.

Inhalte:

- **Kommunikation**
 - Werbung
 - PR
 - Pressemitteilungen
 - Pressekonferenz
 - Umgang mit Journalisten
- **Direkt-Marketing**
 - Mailings

Lernziele:

- ⇒ Lernen, Kommunikationsmassnahmen zu konzipieren;
- ⇒ Entscheidungskriterien für die Auswahl von Massnahmen finden;
- ⇒ Lernen, wie man Werbung effektiv gestaltet;
- ⇒ Lernen, wie man mit Journalisten umgeht.

Modul 15: Präsentation und Moderation (2-Tages Seminar)

Die Präsentation des Event-Konzeptes vor dem Kunden – Herausforderung oder Fluch? In diesem Seminar ist die Wirkung der Persönlichkeit ein Schwerpunktthema, d.h. die eigenen Möglichkeiten und Fähigkeiten sollen effektiver und wirkungsvoller zur Geltung kommen.

Inhalte:

- Sitzungen, Konferenzen und Gespräche effizient und überzeugend leiten und moderieren
- Redesicherheit gewinnen
- Vorbereitung von Reden und Vorträgen optimieren
- Erarbeitung von Überzeugungen, die zu einer starken Moderation führen

Lernziele:

- ⇒ Abbau von inneren Spannungen während einer Präsentation/ Moderation;
- ⇒ Lerntechniken gezielt einsetzen;
- ⇒ Argumentationshilfen verwenden.
- ⇒ Abbau von Ängsten

Lehrgangsabschluss

Voraussetzung für den erfolgreichen Abschluss des Lehrgangs sind die regelmässige Teilnahme an den Seminaren (mind. neun von zehn Seminaren), das Bestehen der Zwischenprüfung sowie die Erarbeitung und Präsentation einer Event-Konzeption am Ende des Lehrgangs.

Die Präsentation erfolgt vor einer Prüfungskommission bestehend aus 2-3 Mitgliedern (Dozenten und andere Eventmanagement-Experten). Das schriftliche Konzept wird zusätzlich von einem weiteren Gutachter gelesen und benotet.

Die Absolventen erhalten das Diplom

„Diplom Event-Manager/in ESB/IST“

Terminübersicht: Kurs Oktober 2010		
M 1	Event-Grundlagen	23./ 24.10.2010
M 2	Lehrheft Eventmarketing	November 2010
M 4	Lehrheft Strategische Planung	Dezember 2010
M 3	Praxisforum Event-Konzeption	08.01.2011
M 5	Event-Konzeption 1	26./27.02.2011
M 6	Event-Konzeption 2	05./06..03.2011
M 7	Lehrheft Finanzen	April 2011
M 8	Sponsoring	28./29.05.2011
M 9	Recht und Steuern Zwischenprüfung	18./19.06.2011
M 10	Praxisforum Event-Dienstleister	03.09.2011
M 11	Eventorganisation 1	24./25.09.2011
M 12	Eventorganisation 2 Ausgabe Abschlussprüfung	13./14.08.2011
M 13	Lehrheft Erfolgskontrolle und Nachbereitung	Oktober 2011
M 14	Medien- und Öffentlichkeitsarbeit	05./06.11.2011
M 15	Präsentation und Moderation	03./04.12.2011
M 16	Abschlussprüfung	Februar 2012

Achtung!

Diese Termine sind provisorisch und werden bei Kurs-Start fixiert. Jedoch können sich auch während des Kurses Änderungen ergeben.

Neu! Intensiv-Kurs „Event-Management“ am Bodensee

28.03.2011 – 25.8.2011

Seit dem Jahr 2010 haben Sie die Möglichkeit, neben dem 15 Monate dauernden Kurs auch eine Kompaktversion des „Diplom Event-Management“ Lehrgangs zu buchen. Die Lehrinhalte werden in Blöcken à 4 x 5 Tagen von 9:00 - 17:30 Uhr vermittelt. Somit können Sie in nur 6 Monaten den Abschluss "Diplom Event-Manager ESB/IST" erwerben. Die Kosten für den Intensiv-Kurs belaufen sich auf CHF 6750, inkl. MwSt, und Schulungsmaterial.

Inhalte:

Datum	Thema	Inhalte
Lernblock 1 28.3- 01.4.2011	1. Event-Grundlagen (2 Tage)	<ul style="list-style-type: none">• Grundbegriffe, Definitionen• Veranstaltungsarten• Veranstaltungsformen
	2. Event-Konzeption (3 Tage)	<ul style="list-style-type: none">• Konzepterstellung• Recherche• Präsentation• Dramaturgische Aspekte• Äussere Bauten-Innerer Handlungsrahmen• Spannungsaufbau• Event-Inszenierung
	Lehrheft Event-Marketing: (Selbststudium)	<ul style="list-style-type: none">• Marktanalyse• Zielgruppenbestimmung• Strategieentwicklung
	Lehrheft Strategische Planung (Selbststudium)	<ul style="list-style-type: none">• Marktstruktur• Spezialisierungsarten• Marktforschung• Implementierung und Kontrolle

Lernblock 2, 2.-6.5.2011	2. Event-Konzeption (1 Tag)	<ul style="list-style-type: none"> • Konzept Umsetzung in der Praxis
	3. Sponsoring (2 Tage)	<ul style="list-style-type: none"> • Sponsoring-Konzeption • Akquisition • Hospitality • Sponsoring-Controlling
	4. Recht und Steuern (2 Tage)	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragswesen • Veranstaltungsrecht • Urheberrecht • Haftungsfragen
	Lehrheft Finanzen (Selbststudium)	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenarten • Budgetkontrolle
Lernblock 3, 7.6-10.06.2011 + Praxisforum „Event- Dienstleister“, 3.9.2011	Zwischenprüfung	Schriftliche Prüfung über die Inhalte aus den Seminaren und Lehrheften
	5. Eventorganisation I (2 Tage)	<ul style="list-style-type: none"> • Location • Catering • Personalplanung
	6. Eventorganisation II (2 Tage)	<ul style="list-style-type: none"> • Ablauflogistik • Zeitplanung • Technik

Lernblock 4, 22.-25.8.2011	7. Medien- und Öffentlichkeitsarbeit (2 Tage)	<ul style="list-style-type: none"> • Mailings • Pressemitteilungen • Pressekonferenzen • Umgang mit Journalisten Sitzungen, Konferenzen und Gespräche effizient und überzeugend leiten und moderieren
	8. Präsentation und Moderation (2 Tage)	<ul style="list-style-type: none"> • Redesicherheit gewinnen • Vorbereitung von Reden und Vorträgen optimieren • Erarbeitung von Überzeugungen, die zu einer starken Moderation führen
	Lehrheft Erfolgskontrolle und Nachbereitung (Selbststudium)	<ul style="list-style-type: none"> • Effizienzkontrolle • Messinstrumente • Messprobleme • Dokumentation
Oktober 2011	Abschlussprüfung, Diplom-Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> • Briefing

Praxisforen:

Jeder Teilnehmer hat das Recht auf die Teilnahme an zwei von der ESB Europäische Sponsoring-Börse veranstaltete Praxisforen.

Referenten:

Florian Birchmeier, Swisscom
Erwin Flury, FAF AG
Maurus Strobel, FAF AG
Sven Classen, Erlebnisbüro
Martin Berchtold, Wenger & Plattner
Daniel Schärer, Vitamin D
Dr. Ralph Bartels
Tillmann Albrecht, Bluetrac AG
Hans-Willy Brockes, ESB Marketing Consult AG
Micha Roth, Bell AG
Ivo Frei, Feldschlösschen Getränke AG

Schulungsort:

Forum Webersbleiche, 2. Stock, Schulungsraum ESB Europäische Sponsoring-Börse,
Brunneggstr. 9, 9000 St. Gallen, Tel. 071 223 78 82