

FUEL – RELATION DRIVERS COURSE

Beskrivelse af partnerdeltagelse & involvering

FUEL – Relation Drivers Course hedder kurset for mødeplanlæggere, som Inspiring Denmark udbyder i 2013 i samarbejde med uddannelsesinstitutionen IBC og foredragsvirksomheden Athenas.



Kurset består af 4 moduler, som via top-relevante undervisere og foredragsholdere stiller skarpt på processer og værktøjer ifm. koncept- og projektstyring. Således fokuserer kurset på praktisk indlæring, vidensdeling og netværksskabelse inden for møde og event markedet. Inspiring Denmarks partnere skal deltage aktivt i forløbet for at skabe fælles forståelse og samspil. Herigennem er målet at styrke relationerne til eksisterende gode kunder samt skabe kontakt til potentielt nye kunder med salg for øje.

Modul 01

Udvikl dit koncept.

01

Bliv en deltagermagnet! På modul 1 får du uvurderlige værktøjer til at observere og forstå dine målgrupper, se tidens muligheder, udvikle idéer og omsætte dem til relevante, originale og værdiskabende prototyper og koncepter. Glæd dig, den sorte klap er fortid!

København den 18. april (kl. 10.00-19.00)

Inkl. let middag

Modul 02

Led dit projekt.

02

Brug tiden og budgettet effektivt! På modul 2 lærer du at sætte koncepter i projekt fra idé til færdig plan. Kort sagt at styre processen så du kan uddelegere opgaver, briefe dine folk, sikre leverandøraftaler, bevare overblikket, kæle for detaljen og sove roligt om natten! En gang for alle får du skabt eller optimeret den grundlæggende skabelon for dine projekter.

Odense den 20.-21. juni. (torsdag kl. 16.00 - fredag kl. 16.00)

Bemærk fælles transport i bus (opsamling i hovedstadsområdet kl. 16.00), middag og overnatning i Odense Undervisningen slutter ca. kl. 16.00. Herefter valgfri visningstur til et konferencested på Fyn.

Modul 03 Markedsfør dit produkt.

03

Bliv set, hørt og forstået og se tilmeldingerne tikke ind! På modul 3 lærer du at sætte ord på din modtagers behov, at kommunikere dine arrangementers styrke og særkende, samt at anvende de rigtige markedsføringskanaler. Og så lærer du hvordan sociale medier og virtuelle netværk kan blive dit mest effektive markedsføringsværktøj.

Kolding den 22.-23. august (torsdag kl 16.00 - fredag kl.16.00)

Bemærk fælles transport i bus (opsamling i hovedstadsområdet kl. 16.00), middag og overnatning i Kolding. Undervisningen slutter ca. kl. 16.00. Herefter valgfri visningstur til et konferencested i Sydjylland.

Modul 04 Afvikl og evaluér dit arrangement.

04

Tag dialogen! Ved du hvorfor dine deltagere er tilfredse og kommer igen? Og ved du hvorfor de tier stille og skynder sig at gå? På modul 4 lærer du hvorfor du skal evaluere dine arrangementer, hvad du altid skal huske og hvad du bestemt skal undgå! Du lærer også at måle effekten af et arrangement, så du kender værdien af dit arbejde og kan formidle det til omverdenen.

København den 3. oktober (kl. 10.00-19.00)

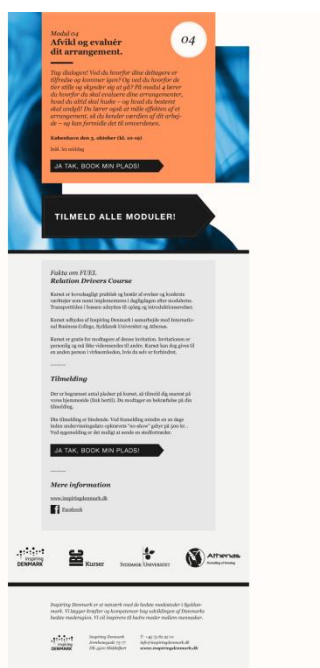
Inkl. 1et middag

Læs mere om modulerne samt undervisere og se videos på:

<http://inspiringdenmark.dk/fuel.aspx>

Invitationer og Tilmelding

Kursusforløbet er målrettet mødeplanlæggere, som udgør en reel forretningspotentialer for Inspiring Denmarks hotel og konference partnere. Hermed menes enten eksisterende kunder, hvor der er potentialer til at vokse forretningen yderligere, eller helt nye kundekontakter, som ville overveje at placere konferencer i regionen. Partnere har haft mulighed for at byde ind med kundekontakter, som har modtaget en VIP invitation. Resten rekrutteres via nyhedsmailings og annoncer.



Tilmeldinger til kurset foregår online via hjemmesiden, og det tilstræbes, at alle kursusedtagere melder sig til alle 4 moduler på én gang. Alle deltagere screenes ved tilmelding før accept på optagelse afgives. Vi ønsker at afklare om de allerede benytter eller overvejer Region Syddanmark som møde og konferencested samt hvor stort potentialet er. Ud over forretningspotentiale ønsker vi også at sikre engagement og et vist fagligt niveau.

Bemærk, at ved den online tilmelding tilbydes visningsturer og/eller overnatninger i forlængelse af modulerne 2 og 3 i hhv. Fyn og Jylland. Partnere vil få besked herom, og skal selv tage kontakt til kursusedtagere i god tid inden undervisningsmodulet for at planlægge visningsturen.

Partner involvering

Kun Inspiring Denmarks A & B partnere (ca. 25 i alt) deltager i kursusforløbet med max. 1 repræsentant fra hver partner. Som ved tidligere workshops vil alle partnere blive fordelt på de forskellige moduler og deltager i alt to gange. Ved første Modul 1 i København, skal alle partnere deltage, så de har forståelse for, hvad det videre forløb bibringer. Dertil deltager hver partner i et af de følgende moduler, og skal forberede sig på at byde ind med viden på netop det temaområde, som det pågældende modul omhandler. I har modtaget information om hvilke moduler I er tilmeldt, men kontakt Stine Storm, sts@inspiringdenmark.dk, hvis I er i tvivl. Se datoerne for modulerne i kasserne ovenfor.

Det skal understreges, at kursusforløbet ikke vil have direkte salg som primært formål, og derfor vil der ikke blive mulighed for at uddele salgsmateriale eller afholde speed-dating sessions. I stedet er det tanken, at partnere skal deltage på lige fod med kursusedtagere i undervisningen og gennem udbygning af relationerne opfordre til professionelt samarbejde. Rammerne herfor vil blive skabt gennem gruppearbejde og uformelle netværksseancer bl.a. under buskørslen fra Hovedstadsregionen.

Markedsføring

Alle partnere har mulighed for at blive eksponeret i markedsføringen af kurset bl.a. gennem web, nyhedsbreve, presse, annoncer, m.m. I vil blive kontaktet af Charlotte Steen Nielsen, csl@inspiringdenmark.dk, for en snak om mulighederne.

Der er oprettet en Facebook side: FUEL – Relation Drivers NETWORK til kommunikation med kursusedtagere og andre interesserede. Det er meningen at alle samarbejdspartnere samt Inspiring Denmark partnere kan byde ind med dialog, viden, tips, tilbud, gavekort mv.

Vi opfordrer til, at Partnere deltager aktivt i debatten på Facebook både før, under og efter undervisningsmodulerne. Der er god grund til at bevare den løbende dialog med mødeplanlæggerne.

Deltag i debatten på Facebook:

<http://www.facebook.com/FUELnetwork>

Gennemførsel af modulerne

Kursusforløbet består som nævnt af 4 moduler afviklet i løbet af 1 år. To af modulerne vil foregå i København, og to i Region Syddanmark i hhv. Odense og Kolding. Modulerne afvikles som hele undervisningsdage. Modulerne i hhv. Odense og Kolding er med overnatning og derfor af halvanden dags varighed. Her er der planlagt fælles transport i bus fra Høje Tåstrup og efter ankomst til partnerhotel, er der indkvartering og middag.

Partnere på modul 2 & 3 opfordres til at tage med til Høje Tåstrup for at afhente kursUSDeltagerne. Alle partnere bliver samlet op på partnerhotel i hhv. Odense og Kolding, så biler står til rådighed om aftenen. I bussen tilbage fra Høje Tåstrup vil der være introduktion til Inspiring Denmark og partnere samt optakt til undervisningen. Uformel networking vil foregå undervejs. Efter ankomst til hhv. Odense og Kolding kan partnere deltage i den fælles middag.

Når undervisningsdagen er omme på Modul 2 & 3 har deltagerne mulighed for visningsturer eller ophold hos partner hotel og konferencesteder hhv. på Fyn og i Sydjylland. Som nævnt vil I få besked herom, og I skal selv afhente mødeplanlæggeren på undervisningsstedet. Se hjemmesiden for oplysninger om tid og sted.

Kursusmateriale

Ved første modul vil kursUSDeltagere modtage en personlig mappe, hvor al printet undervisningsmateriale, gruppearbejde, cases mv. kan gemmes. Infoark om partner hotel og konferencesteder vil være at finde i mappen. Deltagere skal selv printe undervisningsmateriale ud forinden. Materialet vil blive tilgængeligt på vores hjemmeside og Facebook side.

Kursister vil modtage et kursusbevis efter endt kursusforløb. Som nævnt tilstræbes at alle deltager i samtlige moduler, men hvis dette ikke er tilfældet, tilrettes kursusbeviset til den enkelte kursUSDeltager. Beviser uddeles formelt ved afslutning af Modul 4 (eller elektronisk/via post for de deltagere, som ikke er til stede).

Evaluerings

Kursusforløbet skal evalueres af både deltagerne og partnere. Efter hvert modul vil format, indhold og udbytte blive evalueret via elektroniske spørgeskemaer. Det er vigtigt at klargøre, om kursusforløbet har bidraget med at styrke indbyrdes forståelse og relationer med salg for øje dvs. har kontakten bidraget til bestilling af rundvisning, forespørgsler på tilbud og evt. potentielle bookinger. Inspiring Denmark har brug for denne viden fra partnere for at kunne måle på indsatsen.