

EVENTMANAGER/IN

ZIEL

Durch die Qualifikation werden spezielle Kenntnisse und Fertigkeiten zur Planung, Vorbereitung und Durchführung von Events erworben. Der Lehrgang befähigt die Teilnehmer dazu, in professioneller Weise branchenübergreifende Veranstaltungen zu organisieren. Außerdem erhalten die Teilnehmer Kenntnisse über die Budgetierung, das Risikomanagement gegen Schäden, die Genehmigungen für die rechtssichere und reibungslose Durchführung sowie die erfolgsorientierte Steuerung von Events. Die Teilnehmer erwerben die Fähigkeit, das Unternehmen in Abstimmung mit der verfolgten Marketingstrategie über Events in der Öffentlichkeit zu positionieren.



Aufbauqualifikation

ZIELGRUPPE/VORBILDUNG

Der Lehrgang stellt eine wichtige Qualifikation für alle Mitarbeiter, Fach-/Führungskräfte in Fitness- und Gesundheitsunternehmen dar, die durch eine professionelle Gestaltung von Events eine wertvolle Schnittstelle zum Marketingbereich bilden und nachhaltig zum Unternehmenserfolg beitragen wollen. Die BSA-Basisqualifikation „Sales- und Servicefachkraft“ und die BSA-Aufbauqualifikation „Marketingmanager/in“ bzw. eine vergleichbare Vorbildung sind sinnvoll, jedoch keine zwingende Voraussetzung.

BERUFLICHE QUALIFIKATIONSSTUFE

Aufbauqualifikation

Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

EMPFOHLENE WEITERBILDUNGEN

- Manager/in für Fitness- und Freizeitunternehmen
- Unternehmensmanager/in
- Gruppentrainer/in-A-Lizenz



DAUER

3 Tage Präsenzphase



GEBÜHR

898,00 EUR in 1 Rate
oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten;
gesamt: 984,00 EUR



PRÜFUNG

Zulassung

Teilnahme an der
Präsenzphase

Art

vor Ort: Klausur
digital: Klausur



INFOS/ANMELDUNG

QR-Code scannen



START

Jederzeit möglich

vor Ort

digital

INHALTE

(Auszug aus den Inhalten)

1. Vielfalt des Eventmanagements
 - Veranstaltung, Event und Incentive
 - Aufgaben des Eventmanagements
 - Ziele und Arten von Events
2. Die Idee zu einem Event
 - Budgetierung eines Events
 - Genehmigungen/Versicherungen
 - Location und Zielgruppe(n) eines Events
 - Partner und Sponsoren
 - Werbung und PR
3. Von der Idee zum Konzept
 - Konzept eines Events
 - Konzeptkosten
 - Nutzung der Konzeptidee
 - Gliederung und Inhalte eines Konzepts
 - Präsentation des Konzepts
4. Das Projektmanagement
 - Aufgabenverteilung/ Teambildung
 - Projektordner
 - Kommunikationsmaßnahmen eines Events
 - Zeitablaufplan eines Events
5. Die Event-Inszenierung
 - Drehbuch
 - Analyse eines Events
 - Follow-up – Kundenbindung und -gewinnung als Basis des Erfolges