



Commercieel inzetten

Uiteraard wilt u als organisator van bijeenkomsten rendement halen uit dit samenzijn. Niet alleen uit uw vergadering, maar bijvoorbeeld ook uit uw bedrijfsevenement. Denk maar aan het personeelsuitje of die netwerkborrel. Michael Stern, Managing Director van Beta Live Communications B.V. en voormalig voorzitter van de Federatie Nederlandse Beurzen- en Evenementen Opleiders, schreef hier dan ook een boek over. De uitgave 'Het evenement als sales instrument' gaat in op hoe u een evenement commercieel kunt opzetten zonder dat uw medewerkers of partners het idee krijgen dat zij alleen voor commerciële redenen zijn uitgenodigd. Er wordt niet alleen ingegaan op het nut van het evenement, maar ook op het integreren van communicatie en sales in het evenement. De checklist achterin maakt de uitgave een praktisch instrument voor iedere evenementenorganisator.

Meer informatie?
[Kluwer, www.kluwer.nl](http://www.kluwer.nl)



Projectmatig organiseren

Projectmanagement is helemaal van nu. Helaas gaat er regelmatig wat mis bij het organiseren van evenementen, ook in de zakelijke sector. Het budget wordt overschreden, de communicatie is niet helder genoeg of de tijdsperiode blijkt toch te kort. Volgens Jan Verhaar, docent projectmanagement, is projectmanagement de oplossing. Daarom schreef hij de uitgave 'Projectmanagement. Een professionele aanpak van evenementen'. In dit boek wordt ingegaan op de functie van een evenement. Daarnaast worden de pijnpunten uitgebreid besproken. Verhaar schenkt aandacht aan budgettering, financiering, tijdsplanning en communicatie. Verder biedt hij gereedschap en fasemodellen voor evenementen. Hiermee kunt u bijvoorbeeld nagaan of uw persbericht aan alle eisen voldoet en welke fasen u nog moet doorlopen om uw evenement tot een goed einde te brengen.

Meer informatie?
[Uitgeverij Boom, www.uitgeverijboom.nl](http://www.uitgeverijboom.nl)



Vergaderen in de stad

De plaats waar u uw evenement organiseert is van groot belang. Kiest u voor het verre Groningen, het centrale Utrecht of het vorstelijke Den Haag? Gerard Marlet, directeur van het ruimtelijk-economisch onderzoeksinstituut Atlas voor gemeenten, wijdde de uitgave 'De aantrekkelijke stad' aan dit onderwerp. In het boek verklaart hij waarom sommige steden in de Randstad het al jaren beter doen dan de meer perifeer gelegen steden. Hij gaat daarbij in op wat belangrijk is voor de aantrekkingskracht van een stad. Gaat het om de ligging of meer om de historie en cultuur of juist om de voorzieningen die een stad biedt? En wat bepaalt of een stad economisch een succes is? De mensen die er wonen of de bedrijven die er gevestigd zijn? Een empirische analyse van het fenomeen stad en alles wat daarbij komt kijken. Een interessante zijweg die u als meetingplanner gerust eens in kunt slaan.

Meer informatie?
[VOC Uitgevers, www.voc-uitgevers.nl](http://www.voc-uitgevers.nl)