

## <<会展经营策划师>>

### 图书基本信息

书名：<<会展经营策划师>>

13位ISBN编号：9787504555014

10位ISBN编号：7504555010

出版时间：2006-3

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：郑建瑜/国别：中国大陆

页数：174

字数：250000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<会展经营策划师>>

### 内容概要

本书由劳动和社会保障部教材办公室、上海市职业培训指导中心依据上海1+X职业技能鉴定细目——会展经营策划师（国家职业资格三级）组织编写。

《会展经营策划师》从强化培养操作技能，掌握一门实用技术的角度出发，较好地体现了本职业当前最新的实用知识与操作技能，对于提高从业人员基本素质，掌握会展经营策划师的核心知识与技能有很好的帮助和指导作用。

本书在编写中根据本职业的工作特点，从掌握实用操作技能，以能力培养为根本出发点，采用模块化的编写方式。

全书主要内容包括：会展调研、策划、销售、运营管理等。

## &lt;&lt;会展经营策划师&gt;&gt;

## 书籍目录

第一单元?调研 第一节?会展市场调研流程设计 ?一、市场调研阶段 ?二、市场调研的过程管理 ?三、会展市场调研调查员的培训 ?四、会展市场调研实践 第二节?市场信息的收集与分析 ?一、市场信息的收集方法 ?二、市场调查资料的处理 ?三、市场调查的统计分析方法 第三节?市场分析报告文案的撰写 ?一、市场调研报告的撰写 ?二、会展可行性报告的撰写 第二单元?策划 第一节?会展总体方案策划 ?一、会展项目的立项策划 ?二、展会主题策划 ?三、展会项目实施计划的制定 ?四、服务供应商的选择 第二节?招展方案策划? ?一、建立目标参展商数据库 ?二、展区和展位的划分 ?三、招展价格的制定 ?四、展会招展函的编制 ?五、招展方案的制订 ?六、编制参展商手册 第三节?招商策划和会展宣传推广 ?一、会展招商和宣传推广的类型与内容 ?二、会展宣传资料与观众邀请函 ?三、会展招商方案策划 ?四、会展宣传推广计划 第四节?会议的策划 ?一、会议的立项 ?二、会议策划要素 第五节?节事活动的策划 ?一、节事活动概述 ?二、节事活动主题策划理论与方法 第六节?会展相关活动策划 ?一、会展相关活动的种类和作用 ?二、专业研讨会和技术交流会 ?三、行业会议 ?四、产品发布会和产品推介会 第七节?电子商务平台的整体策划 ?一、电子商务的基本知识 ?二、电子商务发展战略 ?三、电子商务的基本技能 ?四、电子商务和会展网站的建设 第三单元?销售 第一节?制定总体销售方案 ?一、市场营销的基本知识 ?二、配套活动 ?三、观众组织 ?四、拓展与竞争策略 第二节?展位销售 ?一、展位销售的任务和作用 ?二、展位销售应备的资料与方法 ?三、展位销售方案 第三节?非营利组织的筹资活动营销 ?一、非营利组织的筹资活动目标 ?二、筹资活动的五种模式 ?三、制定筹资活动营销计划 第四节?会展商务沟通 ?一、沟通及技巧的类型 ?二、商务有效沟通的原则和技巧 ?三、促进组织内部有效合作的方法 ?四、说服、批评和争论的技巧 ?五、赞助商开发中的商务沟通 第五节?会展英语 ?Section one: An introduction to the industry ?Section two: Convention and exhibition management ?Section three: Paperwork 第四单元?运营管理 第一节?会展项目管理 ?一、会展项目管理概述 ?二、会展项目管理的过程 ?三、会展项目人力资源管理 第二节?会展服务与现场管理 ?一、会展服务 ?二、会展开幕 ?三、注册入场与现场管理 ?四、会展现场工作方案 第三节?会展财务管理 ?一、展会财务管理 ?二、会议财务管理 第四节?会展现场信息化管理 ?一、观众信息的分类和作用 ?二、现场信息系统介绍 ?三、现场调查 ?四、现场信息系统的模式比较 ?五、现场信息服务的具体内容 ?六、会展观众胸卡的防伪技术简介 ?七、会展信息系统的有关环节 第五节?会展危机管理 ?一、危机和危机管理的基本概念 ?二、会展危机的特征和类型 ?三、建立会展活动中的危机管理体系 ?四、危机管理中的媒体沟通 ?五、行业协会的作用

## 章节摘录

第二单元 策划 第二节 招展方案策划 二、展区和展位的划分 1. 划分展区和展位的原则 展览会的展区划分关系到展览会的专业化程度和展览会的整体形象。展览会一般要按照展览类别划分展区,在每个展区内还要划分展位。要注意标准展位和特装展位的布置问题,同时要使观众很容易找到要参观的展位;合理安排会展的功能区和服务区。

适合观众流动的习惯。

展区和展位的划分有利于提高会展的档次,使参展商和观众对会展产生良好的印象,有利于观众的参观。

还要按专业题材划分展区,要有利于提高参展商的展出效果,要有利于会展现场管理和现场服务。

划分好展区和展位以后,要按一定的比例绘制成会展展位平面图,并在图上标明各展区和展位的具体位置。

2. 划分展区和展位应注意的问题 在划分展区和展位时,要注意以下问题: (1) 要注意统筹兼顾。

在划分展区和展位时,对会展所有的展位作统一安排,在安排时最大限度地兼顾到办展机构、参展商、观众以及会展服务商各方面的利益和方便性。

(2) 要因地制宜。

展区和展位的划分,还要充分考虑到展馆的场地条件,因地制宜。

(3) 要合理地安排会展的功能服务区域。

一个会展除了最主要的展示区域以外,还需要安排一些功能服务区域。

(4) 不能遮挡展馆的服务设施。

展馆里的一些服务设施是会展安全的重要保证之一,要保证任何展位都不能遮挡展馆里的一些重要安全设施。

(5) 要注意适应参观人流的规律。

会展参观人流的形成和流动有其自己的规律,参观人流是展区和展位划分时要充分考虑的重要因素之一。

三、招展价格的制定 1. 招展价格制定的要素 招展价格就是展位的出售价格。

招展价格的高低直接影响着参展商的参展成本,在其他条件一定的情况下,参展商总是选择价格最低的展览会。

招展价格是展览会竞争力的重要组成部分,在很大程度上影响展览产品在市场上的竞争力。

为了能制定最合理的招展价格,会展主办者要严格按照定价目标来定价,要充分考虑竞争的需要来定价,要结合会展的发展阶段来定价,要结合会展的价格目标来定价,要考虑会展的价格弹性来定价,要考虑会展展览题材所在行业的状况来定价。

另外,制定招展价格时还需要考虑两个因素:一是展区和具体展位的位置差别,二是国外参展商与国内参展商的展位价格。

## <<会展经营策划师>>

### 编辑推荐

《会展经营策划师》从掌握实用操作技能，以能力培养为根本出发点，采用模块化的编写方式。全书主要包括：会展调研、策划、销售、运营管理等。

《会展经营策划师》从强化培养操作技能，掌握一门实用技术的角度出发，较好地体现了本职业当前最新的实用知识与操作技能，对于提高从业人员基本素质，掌握会展经营策划师的核心知识与技能有很好的帮助和指导作用。

《会展经营策划师》可作为会展经营策划师国家职业资格三级职业技能培训与鉴定考核教材，也可供中等、高等职业技术学院相关专业师生，以及相关从业人员参加职业培训、岗位培训、就业培训使用。

<<会展经营策划师>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>