

MICE Club-Roadshow 2026 | Frankfurt

Echten Austausch wollen alle – Frontalvorträge niemand



Interaktivität und gegenseitiges Kennenlernen schlagen einseitige Wissensvermittlung



"Was brauche ich von dir, was brauchst du von mir" – konkrete Bedarfe statt Best-Case-Präsentationen



Geführte Netzwerkformate können gezielt Partner und Kunden zusammenbringen



Augenhöhe ist das Fundament guter Branchenveranstaltungen



Kein Unterschied zwischen Anbietern, Agenturen, Verbänden und Freelancern – alle planen gemeinsam Events



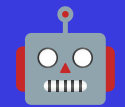
Kuratierte Agenda mit strukturiertem Rahmen schafft mehr Wert als offenes Programm



"Return on Lebenszeit" entsteht durch Wissensaufbau und neue Kontakte – nicht durch passiven Konsum



Tools und KI gehören auf die Bühne – nicht nur Locations



Konkrete Business Cases zu KI-Einsatz sind gefragt: Wer nutzt was, wo liegen Schwachstellen?



Eventmanagement-, Teilnehmermanagement- und Catering-Tools sind genauso relevant wie Destination-Angebote



Psychologie hinter Teilnehmenden und Teilnehmermanagement als unterschätzter Vortragsschwerpunkt



MICE-Events funktionieren, wenn alle auf Augenhöhe reden – nicht zuschauen. Weniger Bühne, mehr Austausch.

- 1. Echten **Austausch** wollen alle – Frontalvorträge niemand
- 2. **Augenhöhe** ist das Fundament guter Branchenveranstaltungen
- 3. **Tools und KI** gehören auf die Bühne – nicht nur Locations

Danke für die Teilnahme!

Danke für eure Offenheit und den echten Austausch heute in Frankfurt.