

# **Wissenstransfer auf Events – Mehrwert(e) für Ihre TeilnehmerInnen**

**Annette Hexelschneider, IMEX 2017**





**„Jeder, den Sie jemals treffen, weiß etwas,  
dass Sie nicht wissen.“ Bill Nye**



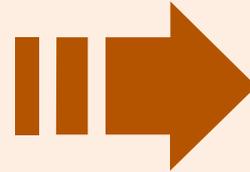
## **Annette Hexelschneider**

Expertin für wirkungsvolles Wissen.

Vermittelt Know-how  
für die Aufbereitung von Daten und von  
komplexem Fachwissen  
sowie für Wissenstransfer.

In Österreich, Deutschland und  
darüberhinaus,  
auf Deutsch und auf Englisch.

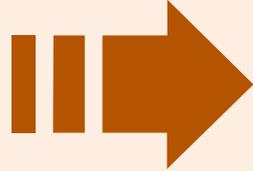
# Wissenstransfer auf Fachveranstaltungen



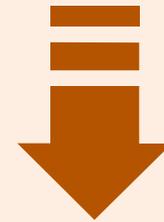
WISSEN ist  
Information mit Wert.  
Robert Neumann

Das große Ziel  
von Bildung  
ist nicht Wissen  
sondern **HANDELN**.  
Herbert Spence

# Wissenstransfer auf Fach- veranstaltungen



- ☑ macht Wissen verfügbar,
- ☑ unterstützt Verstehen
- ☑ und aktiven Erwerb des Wissens  
inkl. Verknüpfung mit vorhandenem Wissen.



Hilft Fähigkeiten zu erwerben + Beziehungen zu knüpfen bzw. zu vertiefen.

# Future Meeting Space

## German Convention Bureau e.V.

Menschen wollen involviert sein, den Ablauf mit gestalten.  
Wollen nicht nur zuhören, sondern aktive Lernende sein.

Gemeinsames Schaffen von Wissen + aktive Anwendung des Gelernten  
-> höherer Wissensstand, als nur Fakten aufzunehmen.

# Vor der Fachveranstaltung

Strategie und  
Planung

Raum für  
Austausch  
RefrentInnen  
<->  
TeilnehmerInnen

Vernetzung

Pre-Event

# In der Fachveranstaltung

Vernetzung

Auftakt

ReferentInnen

TeilnehmerInnen

Aktive Formate

Reflexion

Fotos

# Nach der Fachveranstaltung

Ergebnisse

Controlling

**Fortsetzung Strategie und Planung**

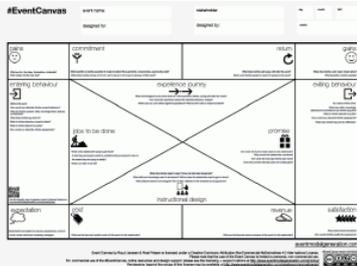
Daraus schlussfolgern, wo es mehr als ein Frontalvortrag sein sollte und wie gut vermittelt werden kann. Siehe S.5f.  
Bei Programmplanung kurzes Interview mit Stakeholdern z.B. TN vom Vorjahr o.ä. Als Dank für die Hilfe z.B. TN-Gebühr etwas reduzieren.  
Wünsche mit einer einfachen Umfrage vorab in der Zielgruppe oder dann bei der Registrierung\* abfragen.  
\* a) Wünsche an Referentinnen weitergeben. b) Und wenn möglich einen freien Zeitblock in der Agenda planen. Der entsprechend der Wünsche zur Vertiefung mit aktivierenden Formaten (S.7) genutzt werden kann. c) Ggf. gleich um Werbung durch TN und damit weitere Erkenntnisse bitten.  
Beispiel: #WhyIMarchforScience

**CHECK:**

Was möchten die TN nach dem Event mehr/besser wissen/können als vorher? Messbare Erfolgskriterien festlegen.

**Planung**

Z.B. mit => <http://www.eventcanvas.org>  
Gedanken, relevant für **Wissenstransfer** mit gleicher Stiltfarbe **kodieren**. Wurde in jedem Feld daran gedacht?



Oder z.B. mit <http://designing.events>. Wissenstransfer mit post-its markieren.

**Verknüpfung von Wissen macht mehr Wissen nachhaltiger.** Cgf. Beiträge miteinander verknüpfen mit einem darauf folgenden aktivierenden Bestandteil. Siehe S.7.

**Raum für Austausch vor der Fachveranstaltung**

**Wissen bereits vor der Fachveranstaltung fließen lassen.** vernetzen und schon neues Wissen schaffen:

- a) Ausführliche abstracts der Beiträge den angemeldeten TN online zur Verfügung stellen. Chance für Fragen, Hinweise, etc. vorab.
- b) Flipped Conference. Alle Inhalte für angemeldete TN vorher verfügbar. In der Fachveranstaltung dann etwas Einführung und danach Arbeit mit dem Wissen. => <http://2014.gmw-online.de/272/>

Z.B. mit Wordpress bzw. -Plugin oder mit einem einzelnen Tool, z.B. <http://www.discuto.io/de/nhp>

**Vernetzung**

**Matchmaking.** TN mit ähnlichen Interessen zusammenbringen. Diverse Apps. z.B. „intelligente TN-Listen“ (Kontakt-Vorschläge) wie bei Xing-Events.

Oder Wissenslandkarten (der Interessen, Netzwerke...):  
[Woran sind alle Teilnehmer interessiert?](http://www.sindalle.com)

Ihre Toolbox steht bereit.  
Was könnten Sie ausprobieren?

Z.B. <http://bit.ly/2q5YSNV>

**Pre-Event**

Bei einem Vorabend-Event **erfahrene TN und neue TN vernetzen**. Z.B. bei wiederkehrenden Events. Die **erfahrenen TN** geben Tipps, wie man als **neuer TN** das meiste Wissen aus der Fachveranstaltung herausholen kann.  
Cgf. auch über Website der Fachveranstaltung möglich  
=> <http://bit.ly/2q5rFSu>