

## Communiqué de presse

2 février 2017

SETA 2017, Genève



### Des conférences clés de haut niveau pour les professionnels du secteur MICE et voyages d'affaires de la Romandie

SETA - Salon de l'événementiel et du tourisme d'affaires

**Le SETA, le Salon de l'Événementiel et du Tourisme d'Affaires en Suisse romande, aura lieu à Palexpo jeudi 16 février 2017. Le salon se déroule sur une journée, dans un cadre convivial, propice aux échanges et aux rencontres de qualités. Ce salon s'adresse aux professionnels du secteur MICE et voyages d'affaires de la Romandie. Des conférenciers de haut niveau issus de divers domaines dont le tourisme et l'événementiel partageront leurs expériences et conseils dans la mise sur pied de manifestations ou l'utilisation des outils digitaux.**

Le Salon SETA est à la fois un forum et un salon qui permet de se tenir informé du marché de l'événementiel et du tourisme d'affaires. Il est basé sur 2 supports : des stands adaptés aux besoins des exposants et des participants, et des conférences et conférences clés pour convaincre et montrer son expertise.

#### Plus de 75 exposants et 13 conférences, dont quatre conférences clés

Cette année, il y aura plus de 75 exposants et 13 conférences seront offertes au public de SETA. Parmi ces 13 conférences, qui se dérouleront dans les deux forums en parallèle, il y aura quatre conférences clés. Ces dernières traiteront de sujets tels que l'utilisation du digital et des réseaux sociaux pour faire résonner un événement et développer ses audiences, le combat contre les offres gratuites et contre la pression sur les prix, ainsi que des conseils pour optimiser les dépenses MICE au sein des compagnies.

#### Le « Social Engagement », un nouveau levier d'amplification digitale pour les événements

11:30-12:15, Forum 1 - Salle A+B

**David Lardier**, le CEO de l'Agence Delive et responsable communication de l'association MPI France Suisse (Meeting Professionals International), considérera les dispositifs actuels les plus efficaces, les plus utilisés et dont la performance peut-être mesurés parmi les réseaux sociaux. Il nous dira à quel prix l'on peut diffuser son événement sur le web. Ensuite, il fera un tour d'horizon des outils de « Social Engagement ». Puis, il indiquera les avantages et les actions possibles en illustrant l'exemple du congrès French ComInTech qui a multiplié son audience par 3000 en 2016.

#### Mettons un terme aux offres gratuites et à la pression sur les prix !

11:30-12:15, Forum 2 – Salle A+B

**Manfred Ritschard** a un diplôme de formateur en entreprise, d'expert en tourisme et de master coach et formateur PNL (IANLP). Dans l'industrie du voyage, il défend depuis des années le concept du conseil payant pour les offres et le conseil détaillé. Cet expert en psychologie des ventes et en communication client plaidera également pour des solutions globales à un prix forfaitaire, afin d'obtenir de meilleurs prix. Il expliquera à son audience comment appliquer ces stratégies de prix dans les argumentaires de vente.

#### Comment optimiser les dépenses MICE au sein de votre compagnie ?

15 :15-16:00, Forum 1 – Salle A+B

**Nathalie Ansermoz**, déléguée et représentante de l'AFTM en Suisse nous enseignera comment rationaliser des budgets dans une optique de stratégie d'achat. Elle affirmera que les entreprises se doivent de revoir leur organisation interne afin de mettre en place

SETA

Salon de l'événementiel et du tourisme d'affaires

PALEXPO Genève

16 février 2017

[www.salon-seta.ch](http://www.salon-seta.ch)

Personne de contact:

Achim Frerker

Tel. CH: +41 22 734 17 60

Tel. D: +49 621 401 66 125

Téléfax: +49 621 40166-400

E-Mail: [a.frerker@boerding.com](mailto:a.frerker@boerding.com)

**børding exposition SA**

Firststrasse 15

8835 Feusisberg

Téléphone +41 22 734 17 60

[info@boerding.com](mailto:info@boerding.com)

[www.boerding.com](http://www.boerding.com)



des structures efficaces alliant bonnes pratiques et adoption de comportements modernes. Ultérieurement, elle nous exposera les synergies entre la gestion des voyages d'affaires et celle du MICE et nous démontrera ce que les entreprises peuvent mettre en place. Par la suite, elle nous expliquera ce qu'est un SMMP (Strategic Meeting Management Program). Cette conférence apportera des réponses et partagera des bonnes pratiques mises en place dans plusieurs entreprises de toute taille.

**B2B : Comment utiliser LinkedIn dans votre stratégie B2B ?**

15:15-16:00, Forum 2 Salle A+B

**Florian Zaugg**, Co-Fondateur de Swiss Entrepreneurs nous apprend dans sa conférence comment construire nos réseaux virtuels B2B avec LinkedIn de manière cohérente et en lien avec Youtube, Instagram, Twitter et Facebook. Il nous offre des exemples concrets, basés sur le réseau de Swiss Entrepreneur Association.

**Achetez votre ticket en ligne et économisez de l'argent**

Acheter son entrée au Salon en ligne permet d'économiser de l'argent : le ticket en ligne coûte CHF10, le ticket sur place coûte CHF20. La liste des exposants et le programme complet et détaillé ainsi que l'enregistrement en ligne des visiteurs est disponible sur le site internet [www.salon-seta.ch](http://www.salon-seta.ch).