



Ingunns leder

➔ Lokale arrangementer

HSMAI gjennomfører i disse dager en medlemsundersøkelse, og det kommer fem av disse at våre medlemmer ønsker at HSMAI skal tilby sine arrangementer lokalt. Det vil vi også slik at ikke det meste foregår i Oslo. Vi har allerede gjennomført noen lokale arrangementer, og det vil bli forsterket ut over våren og sommeren.

Våre medlemmer har tatt svært godt imot Serviceløftet og Fans of Good Service, slik at det blir noe av det viktigste vi skal satse på i årene fremover.

HSMAI's ambisjon er at alle seriøse virksomheter skal ha et serviceløfte, som kommuniseres internt og eksternt, på samme måte som man har et sett med verdier og en visjon. Med det som utgangspunkt, vil vi arrangere workshops rundt omkring i Norge, både bedriftsinternt og i åpne fora (der generelle temaer vil bli tatt opp i plenum, mens bedriftsinterne saker diskuteres bak lukkede dører).

Workshopene vil tilbys også i samarbeid med andre reiselivsorganisasjoner, men også Handels- og Næringsforeningene.

Våre medlemmer ønsker å bli langt mer synlig fremover, og ønsker å tilegne seg mer kompetanse om bruken av sosiale medier som brer om seg. Vi har samtaler med Google og

andre, hvor vi planlegger et slikt initiativ med det første pilotprosjektet allerede rett på nyåret.

HSMAI har også innledet et samarbeid med Meltwater, for å bli langt mer synlig på Facebook og andre sosiale medier, med ulike konkurranser for våre medlemmer og samarbeidspartnere. Opplæringen er allerede begynt, med tanke på våre ulike arrangementer i januar. Jeg håper å se deg på våre arrangementer i januar. Vi har hele tre arrangementer denne måneden som du finner omtalt på de kommende sidene.

I år samarbeider Travel News og HSMAI i å dele ut to prestisjetunge priser; "Årets bransjepersonlighet" samt "Årets utenlandske turistkontor". Førstnevnte pris deler Travel News ut på HSMAI's arrangement den 10. januar, den andre deler HSMAI ut på Grand Travel Award den 14. januar. Begge vinnerne er det Travel News og HSMAI's lesere som stemmer frem. Kanskje du er av de om bør nomineres?

Vi ønsker deg en fredfull julefeiring og et Godt Nytt År!

Med vennlig hilsen, HSMAI Chapter Norway
Ingunn Hofseth - Adm.dir. - ih@hsmαι.no



Bli med som utstiller på Møtebørsen torsdag 10. januar 2013 på Oslo Kongressenter!

HSMAI inviterer til **MØTEBØRSEN Norge**. **MØTEBØRSEN Norge er en skreddersydd møteplass for effektive møter mellom kjøpere og tilbydere av konferansetjenester, events, forretningsreiser og møter. I tillegg blir dagen krydret med gode foredrag.**

Møtebørsen Norge feirer sitt 20-årsjubileum i januar og vi har store forventninger til denne dagen.

Møtebørsen Norge er en årlig markeds plass hvor kjøpere av reiselivstjenester kan møte selgere fra et stort antall utstillere innenfor kategoriene hotell, hotellkjeder, event/incentiv, kongressarrangører, transport og reisebyråer.

Møtebørsen Norge er et fysisk lokale hvor kjøpere og selgere møtes ved små bord. Kjøperne forhåndsbooker møter med utstillerne, men det er også åpen markeds plass uten avtaler.

For mer informasjon, ta kontakt med Anita på postbox@hsmαι.no eller tlf.: 916 52873.



Med fokus på
Årets juryleder for HSMAI Prisene

Haakon Dahl

adm. direktør i
reklamebyrået Kitchen

Du møter Haakon under den store prisfesten til HSMAI på Clarion Hotel Royal Christiania torsdag kveld 10. januar 2013. Da skal vinnerne utropes!



TEKST: TEKST: INGUINN HOFSETH

➔ 1- Hva består din arbeidshverdag av?

Den begynner som regel med en "Latte" på Kaffebrenneriet ganske tidlig, så er det en times tid med gjennomgang av mailer og nyheter på jobben. Etter det går det veldig mye i møter med kunder, samarbeidspartnere og internt før det går an å jobbe litt på ettermiddagen igjen. En og annen melding på sosiale medier klarer jeg også ofte å få klemt ut i løpet av dagen. I reklamebransjen er det høyt tempo med deadlines i et piska kjøp. Så kjedelig er det aldri.

2. Hva er det beste ved jobben din?

Det å få lov til å være med å påvirke hvordan noen av Norges fremste merkevarer skal fremstå er noe jeg aldri slutter å være takknemlig for. Å være en del av en presentasjon hvor kanskje 10-12 mennesker har jobbet i lang tid rundt en problemstilling gir meg fremdeles et kjempe kick. Ikke minst de øyeblikkene når man 5 minutter inn i presentasjonen ser at dette blir innertier.

3. Har du noen du har sett opp til?

Jeg ser opp til folk som jobber hardere enn alle andre for å bli best. Enten det er han som driver den beste pølsebua på stedet eller lager de beste vaflene på Høvikbanen. Jeg ser opp til folk som har klart å komme i en posisjon hvor de får jobbe med noe de virkelig synes er morsomt, og så utnytter det til å jobbe mer enn alle andre for å bli best. Her er det drøssevis av eksempler på folk jeg beundrer innen kultur, idrett og forretningsliv. Ingen nevnt, ingen glemt.

4. Har dere noen hyggelige tradisjoner på kontoret?

Kitchen er jo svært glade i alt som har å gjøre med reise, mat og drikke. Vi var akkurat i Toscana på 10 års jubileum. Vi har to fantastiske kokker som lager Oslos beste lunsj til oss hver dag, og ikke sjelden unner vi oss en fredagspils på restauranten DaCapo rett ved jobben. Akkurat den følelsen av å sitte sammen med gode kollegaer og en kald pils fredag ettermiddag er noe jeg setter høyt.

5. Hvor lenge har du vært medlem i HSMAI?

Jeg har sikkert vært på HSMAI arrangementer i over 15 år, men er jeg medlem? Dette er flaut. Fra i dag.

6. Hva synes du er det beste med HSMAI?

Jeg opplever at HSMAI er forbundet med masse positiv energi, stolthet for bransjen og vilje til å bli enda bedre. Det å ha en bransjeorganisasjon som så tydelig brenner for noe er jaggu ikke alle bransjer er forunt.

7. Er det noen aktiviteter/tiltak du synes HSMAI bør starte opp?

HSMAI burde stå bak noe ala "opplev Norge uka". En uke hvor store og ikke minst små aktører kan få vist frem hva vi har å by på av spennende overnattingssteder, underlige reiseruter og fantastiske matopplevelser, men det må gjøres på en måte så hele folket blir involvert. En uke hvor de som bor her hyller de som gjør at vi faktisk blir boende her. Ikke en messe, men er uke hvor folk reiser seg fra sofaen og prøver nye ting.

8. Beskriv en perfekt helg for deg?

Vi er svært glade i reise, derfor har vi ikke hytte som vi opplever som litt bindende. Samtidig er vi ganske glad i å slappe av hjemme. Felles for at begge alternativene skal bli perfekte er at det er en god kombinasjon av trening og belønning (les god mat og drikke) familie og venner. En perfekt helg hjemme kan gjerne by på en lang skitur eller løpetur i marka før vi har en tilsvarende lang brunsj på en av byens hyggelige restauranter sammen med familie eller venner.

9. Hvis du var Norges statsminister hva ville du lagt vekt på?

Jeg ville vektlagt hvordan Norge kan bli det mest attraktive landet å flytte til og reise til. Vi trenger for å opprettholde veksten tilgang på mer kvalifisert arbeidskraft. Dette må vi styre langt bedre enn vi gjør i dag. Vi må utnytte arbeidsinnvandring til å øke kompetansen i landet. Det må bli mer attraktivt for kvalifiserte utlendinger å bo i Norge, samtidig må vi legge til rette for at flere turister kommer hit slik at omdømme vårt styrkes. Oppfattelsen av Norge ute blir primært til gjennom opplevelsene til de som har besøkt oss. Vi er nødt til å adressere det skyhøye prisnivået vårt som turistene opplever. Noen avgifter må ned og restaurant bransjen spesielt må få bedre betingelser slik at prisnivået oppleves mer i paritet med det danske og svenske.

10. Hva er tittelen på boken om livet ditt?

"Til de ytterst få det måtte vedkomme – en upedagogisk oppskrift på et ganske morsomt liv"

11. Hvor går neste reise privat/arbeid?

Til London med familie og venner for å se The Rolling Stones på O2 Arena

12. Har du noen spesielle hobbyer?

Nå er jeg i den heldige situasjonen at jeg fremdeles klarer å se på jobben som en slags hobby, men utover det så driver jeg mye med klubben i mitt hjerte, nemlig Lyn. Legg til golf, løping, fotball, padling, musikk, mat, reise og et og annet styreverv så har jeg litt å drive med på fritiden også.

13. Takk, har du ellers noe på hjertet?

Jeg tror at dere som bransje sitter på nøkkelen til et bedre omdømme for nasjonen Norge. Jeg håper dere klarer å motivere dere til å fortsatt jobbe for bedre rammebetingelser og enda bedre kundeopplevelser. Jeg kan faktisk ikke skjønne hvorfor ikke Norge skal kunne bli verdens fremste turistdestinasjon. ■

Her er juryen for HSMAI Prisene 2012:

- **Haakon Dahl**, adm.dir. Kitchen Reklamebyrå. Juryleder
- **Turid Nyeggen**, markedsdir. Thon Hotels
- **Jon-Frede Engdahl**, gründer og medeier Maaemo Restaurant og Kolonihagen
- **Børge Vike Sandengen**, adm.dir. Mediafront AS
- **Martin Jørgensen**, adm.dir. NetTrans
- **Bård Trønvoll**, Førsteamanuensis, Høgskolen i Hedmark
- **Bodil Aalde Eian**, Direktør Salg/Marked/ Distribusjon Widerøe's Flyveselskap
- **Terje Olsen**, Head of Sales Nordic, Hogg Robinson (HRG)
- **Øyvind Markussen**, adm.dir. JCDecaux Norge AS
- **Siri Børsum**, Industry Leader Google Norway AS
- **Christian Lunde**, adm.dir. i Star Tour
- **Per-Arne Tuftin**, direktør reiseliv Innovasjon Norge
- **Per Håkon Fasting**, kommersiell direktør VG
- **Stine Steffensen Børke**, markedsdirektør Norwegian
- **Even Aas-Eng**, Founder & CE, Venture Factory
- **Axel Huus**, markedsdirektør Scandic Hotels.



Meld deg på
HSMAIs

Salgs- og markedsføringskonferanse 2013

Onsdag
9. januar 2013
Clarion Hotel
Royal Christiania,
Oslo

Dette en dag for høy motivasjonsfaktor, kunnskap og læring. Vi har sikret oss noen av de aller beste foredragsholderne innen salg og markedsføring i Norge. Flere plenumsforedrag, men etter lunsj er det lagt opp til en rekke rundebords samlinger, slik at du kan gå i dybden på de ulike temaene – og flytte deg fra bord til bord. Dette er en modell vi har benyttet med stort hell, blant annet for Revenue Management-konferansen i London.

Velkommen til Clarion Hotel
Royal Christiania onsdag 9. januar!

Program

08.00 – 09.00 - Registrering, mingling og kaffe.

09.00 – 09.05 - Åpning ved Ingunn Hofseth, adm. dir. i HSMAl.

09.05 – 09.40 - Nye Penger Strategisk innovasjon handler om å jobbe systematisk for ny vekst. Ny vekst gjennom nye kunder, nye markeder, nye forretningsmodeller, nye tjenester og nye kategorier. Det handler om å jobbe systematisk, for å etablere nye inntektskilder, i tillegg til dem du har fra før. Det handler om nye penger. Ved Øystein Hagen, Head of Innovation i Scandinavian Design Group.

09.45 – 10.15 - "Hurtigruten, en global merkevare i fornyelse" Foredraget har fokus på global branding, nye produkter, markedsinnovasjon og hvordan nå nye målgrupper. Hurtigruten er 120 år i 2013, men mer vital enn noen gang. Ved Daniel Skjeldam, konsernsjef i Hurtigruten.

10.15 – 10.45 - "Den sultne ulven" Hvordan skape engasjement blant ansatte, hos samarbeidspartnere og i nærmiljøet, i jakten på ny lønnsomhet for alle. Ved Tomas Oberg, Senterdirektør, Aker Brygge.

10.45 – 11.00 Kaffe og noe enkelt å spise.

11.00 – 12.15 Endringer i hvordan vi kjøper – Hva er konsekvensene for oss som selgere? Hør en av de aller beste og erfarne salgstrenerne i Skandinavia øse av sin erfaring. Ved Ole Bengt Moe, grunnlegger av selskapet og partner i Moementum Norge AS.

12.15 – 13.00 - Lunsj

13.00 – 16.10
FOREDRAG - Salg, salg, salg! - Her skal det handle om salg! Møt to av Norges beste salgstrenerne med stor erfaring fra reiseliv og med svært gode referanser og resultatforbedringer hos sterke norske merkevarebedrifter som vil ha fokus på følgende for HSMAls medlemmer: Slik kommuniserer du på en selgende måte

- Teknikker som garantert øker salget!
- Bryt dine barrierer
- "Alle" har sperrer på hvorfor man ikke selger.
- Hvilke sperrer har du i din jobb? Hvordan bryter vi disse?
- Lær av verdens beste selger – Joe Gizzard!
- Slik får du salget!
- Hvordan får du mest mulig ut av Møtebørsen som arrangeres dagen etter?

Ved Øystein Vagnsnes og Terje Bjørkhaug fra Sellit.

WORKSHOP 1 - HSMAls Kunnskapsbank Art Fry (oppfineren av Post It-lappene) ble spurt om hvorfor han ikke forlot 3M, og benyttet geniet sitt alene. Svaret var «tar du vedkubben ut av bålet – slukker den» Svaret speiler det faktum at kunnskap er den eneste ressurs som øker i verdi når den deles og gjenbrukes. Når vi

samtidig vet at kunnskap og kreativitet er langt viktigere konkurransemiddel i fremtid enn bygninger, maskiner og råstoff – bør du bruke tid på denne rundebordsdiskusjonen. Ved Terje Sand, Brand Management Group

WORKSHOP 2 - Kommunikasjons-jungelen

Om å tørre å velge og å velge bort. Ved Tomas Oberg, Senterdirektør Aker Brygge.

WORKSHOP 3 - Hvordan utnytte nettet best mulig for din bedrift. Ved Siri Børsum, Industry Leader, Google Norge.

WORKSHOP 4 - Digital kommunikasjon. Interaktive opplevelser skaper salg, engasjement og entusiasme. Ved Børge Vike Sandengen, adm.dir. Mediafront.

13.40 – 13.45 Roter workshop

13.45 – 14.25 - Workshop 1 gjentas - Workshop 2 gjentas Workshop 3 gjentas - Workshop 4 gjentas

14.25 – 14.30 Roter workshop

14.30 – 15.10

Workshop 5 - Hør hvordan Christian Fredrik Sandberg, General Manager for Saga Hotel i Oslo, har skapt betydelige resultater med små midler i løpet av kort tid.

Workshop 6 - Sikre salget • Styr mot resultat • Tja til ja Ved Ole Bengt Moe, grunnlegger av selskapet og partner i Moementum Norge AS.

Workshop 7 - Her må du delta om du vil bli mer synlig på nettet. Ved Synlighet AS.

Workshop 8 - Tema kommer

15.10 – 15.25 - Kaffepause

15.25 – 16.05 - Workshop 5 gjentas - Workshop 6 gjentas Workshop 7 gjentas - Workshop 8 gjentas

16.05 – 16.10 - Pause

16.15 – 16.30 - Oppsummering av dagen og HSMAls Kunnskapsbank Ved Terje Sand, Brand Management Group.

16.30 – 17.00 - Mingling, god drikke, snacks og avslutning.

Påmelding

Prisene for konferansen, som inkluderer lunsj, kaffepauser og drikkevarer, er:

Early bird-priser i desember:

- **HSMAl-medlem – early bird-pris:** kr. 1995,- eks. moms per person. Gruppe pris gis ved flere deltagere fra samme bedrift.
- **Ikke-medlem:** kr 2450,- eks moms
- **Spesialpris for alle utstillere på MØTEBØRSEN,** som arrangeres dagen etterpå: kr 1295,- eks moms per person.

Ved påmelding etter desember går samtlige priser opp med kr 400,-
Send dine påmeldinger til postbox@hsmal.no



Øystein Hagen, Head of Innovation, Scandinavian Design Group. Øystein ble nettopp kåret som Årets foreleser av ANFO. Han er kjent for å vise et utrolig engasjement innen sin fagdisiplin. Det han brenner for, foreleser om og rådgir sine kunder om er definitivt et viktig fagfelt.



Daniel Skjeldam, konsernsjef, Hurtigruten. Daniel er utdannet siviløkonom fra Norges Handelshøyskole. Før han begynte som konsernsjef i Hurtigruta kom han fra stillingen som kommersiell direktør i flyselskapet Norwegian.



Tomas Oberg, senterdirektør, Ake Brygge. Tomas har 22 års erfaring fra handels- og servicebransjen. Han har jobbet i merkevarebedrifter som Freia, Hadeland Glassverk, Steen & Strøm, Validus og er nå kommersielt ansvarlig for Aker Brygge.



Ole-Bengt Moe, grunnlegger av selskapet og partner i Moementum Norge AS. Han har jobbet med salg i mer enn 30 år, og mange års erfaring som salgstrener og inspirator. Tidligere adm. direktør og Managing Partner i Mercuri International. Han har allsidig erfaring fra de fleste bransjer, i både privat og offentlig sektor.



Siri Børsum, Industry Leader, Google Norge. Siri er i dag Industry Leader Google Norge. Siri har lang erfaring fra mediabransjen i Norge som mediarådgiver og salg og markedsjef fra Kanal 24.



Øystein Vagnsnes. Bakgrunn fra Hertz, hvor han blant annet har jobbet som daglig leder for Hertz' bookingkontor. Han ble i samtlige av disse 6 år kåret til Europas beste bookingsjef. Øystein har drevet Sellit siden 2001, fulltid siden 2007.



Terje Bjørkhaug. Startet som bedriftsselger i Hertz i 1996 og hadde en 100 % volumøkning i løpet av de siste 3 år. De 4 siste år i Hertz hadde han ansvaret for alle bedriftsselgerne og reiselivsansvarlige, i tillegg til å være norsk prosjektleder for Nordisk samarbeid om salg og salgsledelse. Terje har drevet Sellit siden 2001, fulltid siden 2007



Terje Sand, partner, Brand Management Group, innovasjonsarkitekt i Brand Management Group. Terje har lang erfaring innen strategi og kundeorientering og har jobbet med en rekke ledende merkevarer. Terje har sittet sentralt i selskaper som Bates Gruppen/Cordiant Group PLC, Service Management Group, Resulting Gruppen, Elcon Finans, Tiedemanns, Narvesen og har hatt fagansvaret for Marketing og Strategifakultetet – Oslo Handelshøyskole.



Børge Vike Sandengen, adm. dir., Mediafront, som er en del av McCann Worldgroup. Tidligere daglig leder i interesseorganisasjonen INMA, og jobbet før dette 6 år blant annet som leder av Media.com Interaktiv AS. Han har kunnerfaring fra Telenor, SAS, Komplet.no, Nokia, H&M med flere.



Christian Fredrik Sandberg, Hotelldirektør, Saga Hotel Oslo. Han har tilegnet seg solid kunnskap i forskjellige deler av hotell- og reiselivsbransjen, både praktisk og teoretisk. I snart ett år har han ledet det nyrestaurerte Saga Hotel Oslo. Resultatene er positive både når det gjelder belegg og omsetning. Christian har tidligere hatt ulike salgsleder stillinger innen Nordic Choice Hotels. ■



Kjøper du inn events og konferanser?

Dersom svaret er ja bør du besøke mange av våre medlemmer på MØTEBØRSEN torsdag 10. januar. I januar feirer Møtebørsen 20 års jubileum! Du er derfor spesielt invitert med på feiringen torsdag 10. januar på Oslo Kongressenter, Folkets Hus. Ta gjerne med en kollega.

TEKST: INGUNN HOFSETH

➔ **I ANLEDNING JUBILEET LØFTER VI OSS** ekstra på flere områder. MØTEBØRSEN - en dag med møter med våre medlemmer, masse energi, seminarer og gode ideer. Våre medlemmer byr på meget flotte premier som trekkes ved avslutningen av dagarrangementet. Også medlemmene våre strekker seg med ekstra premier i jubileumsåret så denne dagen vil du ikke gå glipp av. På kvelden forflytter vi oss til Clarion Hotel Royal Christiania hvor du møter noen av Norges fremste artister og hvor mat og drikke er i høysetet. Som innkjøper av events og arrangementer kan du delta på begge deler kostnadsfritt.

Du kan melde deg på ved å registrere deg her: www.hsmaimb2013.axaco.se Her kan du med fordel reservere møtetid med våre medlemmer/utstillere i forkant av arrangementet,

slik at du kan få best mulig utbytte av dagen. Alternativt send oss en epost til postbox@hsmái.no eller ring 916 52 873. Som deltaker på HSMÁI Møtebørsen inviteres du også til å delta på HSMÁIs prisfest samme kveld - kostnadsfritt. Kveldsarrangementet foregår på Clarion Hotel Royal Christiania. HSMÁI Prisene belønner bedrifter som har fremstått med god markedsføring innen ulike kategorier i løpet av 2012. Påmelding til kveldsarrangementet HSMÁIs Prisfest kan gjøres samtidig som du registrerer deg for å delta på Møtebørsens dagarrangement.

Vi skal derfor løfte i flokk, sammen med næringslivet og andre organisasjoner, som næringsforeningene og handelsforeningene. Det handler om bedriftskultur, som starter i styrerommet og i toppledelsen. Velkommen med din påmelding til jubileumet! ■

Fakta om Møtebørsen:

- ➔ Personlig kontakt med en rekke spennende utstillere. Samt en unik mulighet til å se hva som rører seg i markedet.
- ➔ Tidsbesparende. Her er mange aktører samlet på samme tid og sted. Tiden du bruker på å samle den informasjonen du trenger rundt et arrangement er vesentlig forkortet.
- ➔ Mulighet for å forhåndsbokke møter av 15. minutters varighet, noe vi oppfordrer deg sterkt til å gjøre.
- ➔ Sjekke ut og evt. bestille fremtidige arrangementer.
- ➔ Nyttige seminar med tema rettet mot nettopp deg som kjøper.
- ➔ Deilig lunsj.
- ➔ Overraskelser og spennende reise premier.
- ➔ Dagen avsluttes med en spektakulær prisutdeling. Her kåres Årets Reiselivsmarkedsfører under en flott middag med underholdning av kjente artister. ■

Program Møtebørsen Norge 2013

Torsdag 10. januar ved Oslo Kongressenter- Folket Hus, Youngs gate 11

08:00 - 09:00 **Registrering og kaffe**

09:00 - 09:40 **Morgenseminar ved Benja Stig Fagerland.** Bli en vinner! Vinnere fødes ikke de formes og skapes i et miljø. Benja, vil i dette foredraget dele noen tanke sett og vinnervaner som gründere, toppledere, medarbeidere og toppidrettsutøver benytter for å skape resultater, suksess og nå sine mål. Hun kombinerer anerkjent internasjonal forskning med konkrete eksempler og gode historier. Benja jobber som Special Advisor og sparringspartner for noen av Nordens største selskaper, organisasjoner (som Olympiatoppen, UNHCR/UN) ledergrupper og ministerier, hvor hun hjelper dem med forretningsutvikling og strategi på høyt nivå. Hun er også eksklusiv rådgiver for noen av Skandinavias mest krevende og ambisiøse ledere og Ministere, som hun hjelper gjennom komplekse utfordringer, faglige og personlige.



09:40 - 10.20 **SEMINAR**



Arrangørens suksessliste - verktøy som sikrer et vellykket arrangement ved HSMÁIs samarbeidspartner. Du har ansvar for salgskonferansen, jubileet eller landsmøtet. En spennende utfordring, men spørsmålene og usikkerhetene gjør seg raskt gjeldende. Hvordan skal du få med deg alt - fra rammen rundt arrangementet til de små detaljene som kan gjøre den store forskjellen? Seminaret dekker alt fra å sette seg mål for arrangementet til valg av sted og lokaliteter. Du lærer hvordan du skal forhandle med leverandører, fastsette dine kapasitetsbehov og sikre et minnerikt arrangement. Du får med deg en sjekkliste som et nyttig verktøy ved planlegging og forberedelser til dine kommende arrangementer.

10:20 - 10:25 **Velkommen til Møtebørsen. Praktisk informasjon**

10:25 - 10:45 **Åpen Markeds plass**

Forhåndsbokkede møter: 10:45 - 11:00 / 11:05 - 11:20 / 11:25 - 11:40 / 11:45 - 12:00

12:00 - 13:00 **Lunsjbuffet**

Forhåndsbokkede møter: 13:05 - 13:20 / 13:25 - 13:40 / 13:45 - 14:00 / 14:05 - 14:20 / 14:25 - 14:40 / 14:45 - 15:00

15:15 - 15:50 **«X-faktoren i arbeidslivet: bedriftskultur - alle kan påvirke!»**

Ettermiddagsseminar ved Annicken Rød.



Annicken vil holde et engasjerende foredrag om å bruke lidenskap som konkurranse-faktor og gjennom det skape en god bedriftskultur. Annicken begynte sin karriere i reise- og service bransjen som reiseleder på Mallorca, hotelresepsjonist og bakkevertinne på Arlanda. Hun har eksamen i Human Resources, pedagogikk og organisasjonspsykologi ved Stockholm Universitet på midten av 90-tallet. Etter 2 år som salgsleder i Kilroy Travels og personalsjef i Siba AB, begynte hun i 2002 som global kultursjef/Chief Cultural Officer i norske Tandberg, som ble kåret til Norges beste arbeidsplass årene 2008, 2009 og 2010. Da Tandberg i 2009 ble oppkjøpt av Cisco, bestemte hun seg for å prøve påvirke kulturen for 60 000 ansatte globalt gjennom sin rolle som "Culture evangelist" og sitt prosjekt "United Tribes of Cisco". Hun har nylig startet for seg selv og etablert selskapet "Corporate Spring" med målet å skape en bevegelse mot et mer engasjerende, meningsfylt og morsomt arbeidsliv, i Norge og globalt. Et av hennes favoritt sitat er "The ones who are crazy enough to think they can change the world, are the ones who do" (Steve Jobs)

16:00 - 16:15 **Avslutning og trekning av reise premier!**

19.00 **Stor fest med god middag og viner**, utdeling av HSMÁI-prisene og kåringen av Årets Reiselivsmarkedsfører. Topp underholdning med noen av Norges mest kjente artister. Sted: Kveldsarrangementet foregår på Clarion Hotel Royal Christiania. Velkommen med din påmelding til jubileumet!