

## Pressemitteilung

### **face to face event GmbH: hoher Zuwachs an Außendiensttagungen**

#### **Gefragt sind Destinationen im Grünen**

**Köln, im September 2017.** Angelehnt an den Slogan der „face to face GmbH“, „WIR.SCHAFFEN.WISSEN.“, hat die Kölner Agentur mit dem Schwerpunkt auf Healthcare Live Kommunikation, im ersten Halbjahr 2017 überdurchschnittlich viele Außendiensttagungen durchgeführt. Neben dem Transfer von Informationen und Wissen steht dabei zunehmend das Thema „Entschleunigung“ im Vordergrund. „Natürlich überzeugen wir unsere Kunden vor allem durch unsere methodisch-didaktische Trainingskonzepte. Doch die Nachfrage, Lernen und Arbeiten miteinander in einer angenehmen Atmosphäre zu verbinden sowie den Mitarbeiter als Menschen in den Mittelpunkt zu rücken, ist enorm gestiegen. Dafür bieten wir unseren Kunden gern ‚rent a village‘-Lösungen an“, erläutert face to face-Geschäftsführer Marco Dröge.

Der Vorteil hierbei: jeder einzelnen und auch die Gruppe als Ganzes erhält die Möglichkeit, sich fernab vom Alltag zu erleben und neu zu definieren. „Das Stichwort lautet ‚Konzentration auf das Wesentliche‘“, so Marco Dröge. „Bei solchen Tagungen geht es ja meist darum, die Mannschaft auf die Unternehmensziele oder eine neue Strategie einzuschwören. Manchmal soll auch ein wissenschaftliches Thema vertieft werden. Es hat sich herauskristallisiert, dass Destinationen für all diese Anlässe im Inland und dem benachbarten Ausland besonders gut geeignet sind.“

#### **Gefragt sind „rent a village“-Lösungen**

Ein weiterer Effekt dieser Entwicklung sei, so Marco Dröge, dass die „face to face GmbH“ für derartige Events ganze Feriendörfer anmiete. „Er hat sich gezeigt, dass dort – mitten in der Natur – die Motivation des Vertriebsteams, sich auf ein Thema einzulassen, besonders hoch ist und nachhaltig wirkt“, betont Marco Dröge.

So habe sich die Ausrichtung solcher Tagungen in den letzten Jahren weitgehend vom früheren „höher, schneller, weiter“ weg hin zu einer individuellen, maßgeschneiderten

Lösung entwickelt. „Wir machen da einen gewaltigen back to the roots-Trend aus, der eben mit dem Thema Entschleunigung einhergeht. Die Teilnehmer mögen es grün, authentisch und nachhaltig“, erklärt Marco Dröge. Ebenso wichtig sei den face to face-Kunden, dass die Veranstaltungen einen geringen CO<sup>2</sup>-footprint aufwiesen.

### **Der Kern aller Aktivitäten: Medical Edutainment**

Nach wie vor bestimmt den Erfolg der Agentur die stringente Fokussierung auf Medical Education. Ziel sei es, für den Kunden quasi den Kern der zu vermittelnden Informationen freizulegen, um ihn anschließend didaktisch wieder so zu verpacken, dass es den Teilnehmern der Veranstaltung Spaß macht, ihn für sich zu entdecken. „Auf diese Weise laden wir die Marke auf und können sowohl Veranstalter als auch Teilnehmer immer wieder aufs Neue überraschen und begeistern“, so Marco Dröge.

#### **face to face GmbH**

Die face to face GmbH zählt zu den Top-Agenturen im Bereich Live Communication. Die Spezialisten für methodisch-didaktische Kreativkonzepte mit Sitz im Herzen von Köln betreiben Wissensvermittlung auf höchstem Niveau, unterstützt durch modernste Technologien. Die Stärke von face to face: Die Ziele des Kunden im Fokus, das lernwissenschaftliche Know-how im Gepäck, die Kreativität im Blut – für erfolgreiche, integrierte Kommunikation.

#### Kontakt face to face GmbH

face to face GmbH  
Marco Dröge  
Probsteigasse 15 - 19  
50670 Köln

Tel.: +49.221.139708.0  
Fax: +49.221.139708.20  
E-Mail: [presse@facetoface-gmbh.de](mailto:presse@facetoface-gmbh.de)  
Web: [www.facetoface-gmbh.de](http://www.facetoface-gmbh.de)