

出國報告（出國類別：出席國際會議）

出席2016年第55屆國際會議協會（ICCA） 年會報告

服務機關：交通部觀光局

姓名職稱：曹逸書編審

派赴國家：馬來西亞

出國期間：105年11月12日至11月17日

報告日期：105年12月8日

目錄

一、 目的.....	2
二、 過程.....	3
三、 心得與建議.....	9
附錄	11

一、目的

MICE (Meeting、Incentive、Conference、Exhibition) 產業，近年來備受各國政府重視，不但積極改善會展接待的軟硬體環境，更是紛紛提供各種優惠條件，爭取會展客源市場，持續耕耘MICE市場，獲取相關產業發展資訊與掌握發展狀況，與相關業界建立聯繫通路，參加國際性重要會展專業會議是十分必要的工作。

ICCA (The International Congress and Convention Association國際會議協會)是由來自1100多個國際會議產業供應商，成員超過90個國家參與，主要功能在於安排、籌組國際會議及活動的專業協會。ICCA專長在於針對國際會議提供無可比擬的資訊、溝通的管道及拓展業務的機會，ICCA的任務就是為它的會員提供絕佳的競爭優勢。每年ICCA針對全球各國家/城市所統計撰寫的國際會議數目排名報告，為全球會議產業極具權威與公信力指標之一，亦是專業會議籌辦者選取理想會議舉辦地的重要參考資料。

ICCA成立最初的目的係為旅行業在逐漸成長的會展區塊，尋找出找到參與籌畫辦理的管道，並且提供會員交換相關資訊的平臺，隨著會展產業的急速發展，吸引許多相關產業紛紛加入ICCA的會員，包括旅遊旅遊目的地行銷、會議管理、會展供應、運輸交通、會展場地等不同類別的行業，發展至今ICCA已經成為世界上最具影響力的會展組織。

而為了解國際會展產業的變化、全球政經情勢變化對會展產業發展之影響、掌握國際會議的最新技術、提升臺灣觀光於國際會展業界的能見度等，考量ICCA為全世界最大會展產業組織，本局持續派員出席ICCA年會，與其他會員互動交流，一來增加臺灣在國際會議上的參與度，再者持續耕耘具有高經濟價值的MICE市場，期經由參與或舉辦國際會展活動，可直接帶來國際高端旅客來台參與活動，了解臺灣豐富的觀光資源，吸引會展參與者來臺或再次重遊之機會，甚至透過其影響力或口耳相傳，號召親友或同事赴臺觀光，為臺灣帶來更多的觀光旅次與效益。

二、過程

(一) 本次年會在馬來西亞砂勞越州的首府古晉舉辦，由於高雄市擬爭取2020年ICCA年會舉辦權，今年ICCA年會臺灣代表團與會人數達29人，為歷年來參加ICCA年會組團規模最大的一次，由於參與爭取2020年ICCA年會舉辦權之城市共有8個，競爭對手包括希臘雅典、哥倫比亞卡塔赫納、芬蘭赫爾辛基、澳門、荷蘭鹿特丹、俄羅斯聖彼得堡及日本橫濱等(2017年會將由布拉格主辦、2018年會由西安主辦)，競爭十分激烈，經濟部貿易局「臺灣會展領航計畫」特別支持高雄本次爭取活動，特別於年會前11月1日辦理「2016 IC CA年會行前說明會暨協助高雄爭取ICCA年會說明會」，由高雄市政府委託的集思會議顧問有限公司與代表團溝通如何協助高雄市爭取年會主辦權，藉由每位代表團成員踴躍參與年會各項活動，與ICCA會員進行交流互動，傳遞高雄爭取年會之訴求，並收集與與會者對ICCA年會在高雄舉辦之期許，營造與提供高雄市團隊在競標過程更有利之氛圍與資訊。

(二) IC CA年會的開幕典禮一向受到當地政府的重視，在馬來西亞也不例外，由沙勞越州的旅遊部副部長拿督 Amar Abang Haji Abdul Rahman Zohari Tun Abang Haji Openg 蒞臨主持開幕，並由沙勞越會展局主席拿督斯禮 Muhammad Leo Michael Toyad Abdullah致詞歡迎與會會員，經由主席講述沙勞越過往歷史從傳統漁村生活發展至今的脈絡，鋪陳透過主辦這次ICCA年會，可以從文化保存到永續發展，使沙勞越成為舉辦國際級活動的重要旅遊地，十分發人深省。他也特別強調會展產業的重要性不僅帶來經濟效益，導入知識經濟及專業教育訓練對地方發展的重要影響。

大會會議由會長Nina Freysen-Pretorius宣布開會，並與ICCA年會執行長 Martin Sirk共同主持，首先為過去一年過世的會員致哀，介紹新的榮譽會員，然後說明會議議程與手機App投票機制，需要投票表決確認的議題包括：

1. 2015會員大會會議紀錄。
2. 2015財務報告。
3. 2017年新會員入會費自1,870歐元調漲為1,889歐元。
4. 2017會員會費自2,934歐元調漲為2,963歐元。
5. 2017年預算編列。

Martin Sirk執行長提報2016年雖然全球大環境面臨包含天災及政治動盪等負面因素下，會展

業預期在今年仍有正面成長，2017年ICCA將邀請重量級講座舉辦研討會，利用線上技術強化顧客管理(CRM/CMS)年會吸引力，並加強大數據資料運用與開發，優化相關研究工具與資料庫，今年年會共計有來835人與會，算比起去年756人是不錯的出席狀況。

(三) 後續進行各分會會議，亞太分會由我國集思會展事業群葉泰民執行長擔任主席，報告亞太分會會員已增加至230個會員，就總數1102個會員在12個分會的分佈狀況，遠超出第二位中歐的165個，而且目前會員仍不斷增加中，可見亞太地區逐漸居會展重要地位，也說明亞洲各國近來強力推動會展的趨勢；之後的專題報告則也針對新近發展中的「全球旅遊旅遊目的地永續指標(Global Destination Sustainability Index)」，傳遞經由反映客戶需求、建立及提升品牌形象、強化實體表現及加速創新等面向達到旅遊目的地優化的概念；另請沙勞越會展局主席與塔斯馬尼亞商業活動首席執行官就「第二波旅遊目的地(Second Tier Destinations: The Big Picture)」為主題，說明如何將沙勞越及塔斯馬尼亞如何從不知名的旅遊旅遊目的地，將其轉型成為能爭取到ICCA年會及其他國際大型會展會議舉辦權的歷程，其共同特點均需要政府政策大力支持，並透過公私部門合作，並且能持續投注資源及心力，方能獲得國際會議評選團委員或主辦單位青睞的成果。

(四) ICCA年會中，吸引需多與會者參加的重頭戲，就是其安排以會展產業所關心的不同議題提供十分精采的專題課程，尤其本次會議有別以往課程，以加強講者與聽講者互動、小組討論形成共識及動態提問的方式進行分享，由於與會者多數是會展專業人員，也由來自政府及學術界人士，在每個專題中均能感受到十分良好的參與度與效果。

1 · 來自亞太地區的自我創新(Home Grown Innovation From the Asia-Pacific Region)

由三位主講者針對會展產業在亞太地區如何自我創新進行討論，就會展產業而言，創新是對於新活動的必要要素，在面對更嚴酷競爭，需要尋求更多挹注資金的來源，在亞太地區，有許多變化因數可以做為創新發展方向。

如性別差異方面，在亞非地區女性企業主比例相對少(約5%)，而女性所擁有財富相對可做為吸引她們投資的對象(例如越南母系社會)。在社區方面，如何吸引社區大眾注意，可從辦理活動開始，集合資金與專業人才的投入，創造動能，另外也可嘗試辦理當地社區相關之活動，透過收費之競賽贈獎活動，吸引社區人士參與。利用城市現有會展中心為橋梁，

結合當地生態資源，創造屬於當的特殊體驗，營造獨特不同的會展活動體驗。異業結盟結合不同專業人才，為活動增值。亞太地區亦適合利用網路環境應用加強CRM，尤其星馬多語言人才環境可加強利用。會展產業十分重視人與人間的交流互動，利用此進行產品創新，如墨爾本會展中心即設有創新經理，負責相關業務。

2 · 如何使小旅遊目的地變得更大(The Mouse that roared: destinations that punch above their weight)

透過分享沙勞越(古晉)、塔斯馬尼亞、廈門及萊比錫等四個不同城市爭取國際會議的經驗，討論整合出應該努力的方向：(1)勇於顯示出自己的不同，凸顯自己的強項，以吸引主要客層、(2)與相關單位進行協商、(3)針對目標持續且全力投入、(4)針對目標市場訂製訂定週全計畫並確實執行。(5)面對威脅，發揮小而美的特色遠景、(6)善用及培訓人力資源，人才是最寶貴的資源，另外由於二線城市資源有限，可參考前人的成功經驗，站在巨人的肩膀，達到借力使力，事半功倍的效果。

3 · 以「不只是(超越)觀光」的概念評估及傳播國際會展的影響(Measuring and Promotion the “ Beyond Tourism ” impact of international meetings)

會展產業從事的經濟活動非常廣泛，涉及各個行業與專業，整個產業的未來受經濟、學術、專業及社會等不同面向的發展影響，會展活動同時也在經濟、專業、學術、商業及當地社區顯現其影響，透過對整個會展產業分析，可作為如何為個別旅遊目的地進行政策目標訂定的有力工具。透過建立經濟影響評估準則、開發溝通工具與WTTC、UNWTO及OECD等國際組織合作，建立平台透過與各個會展專業夥伴提供其案例，進行分析，將提供及申請者有關個案之分析與建議，有助於會產展業在實務與學術面的改進，未來的研究成果也可供各級政府對於其施政方向提供政策目標訂定的有力參考方向。

4 因應環境演進或等著淘汰-企業戰略思維所引領的戲劇性解方 (Evolve or Die ! Why corporate strategic thinking is undergoing a dramatic resolution, the reasons so many companies are failing, and what this means for your business)

產業需要因應外部環境變化進行調適與改變，例如墨西哥市水泥工廠，因應市區塞車無法

在時限內將預拌混凝土送至工地，發展出快遞模式運送方式，以市價兩倍銷售仍獲得市場接受。企業戰略思維所構思出方案，跳脫日常的思考模式，從環境變化中找出企業可能利用的優勢，轉化為商業機會，為企業的未來創造出新的商業模式。

5 如何運用行銷手法打動你的觀眾(How to make your marketing engage your audience)

媒體行銷常以說故事(Story telling)的方式與觀眾互動。以80年代歐洲經典咖啡品牌的電視廣告為引子。如何引起視聽者之注意與共鳴，達到吸引客戶購買的效果，媒體廣告日新月異，針對目標市場善用合適的廣告通路，如依據產品特性銷售對象為年輕手機族以社群媒體(Social Media)進行行銷。講師並要求各桌聽講人討論其工作中相關事件進行分享，最終再以最近以同一咖啡品牌的電視廣告，傳達好的行銷廣告需要切合的內容足以打動收視者結尾。

(五) 推廣會展產業開拓會展客源業務目前係由經濟部主政，經濟部貿易局辦理「臺灣會展領航計畫」目前委託外貿協會承辦是項業務，而高雄市政府為爭取2020年主辦ICCA年會的機會，也委託集思會議顧問有限公司進行相關的競標工作。協會為了整合國內與會代表，行前即組成LINE群組整合資訊，讓代表團團員瞭解本次參與活動及注意應配合事項，為了配合高雄市政府有意申辦2020年ICCA年會，經濟部國貿局特別贊助第三天午宴，為加深與會會員對於我國申辦2020年年會之印象，全體團員於午宴會場入口兩側以一字排開的整體氣勢，(有別於澳門旅遊局贊助第一天午宴，但相對接待準備並不引人注目)，歡迎與會者進入用餐，並以 High Five 手勢擊掌互動，成功吸引並博得與會者的注意。對於大型國際組織會議的爭取，需要有策略、整合性的出擊，從會前各個與會會員下載的ICCA APP廣告到會場入口報到處，都可看到高雄市的「Kaohsiung Transformer」宣傳圖樣，可加深與會會員對高雄的印象，年會期間，代團團也積極與ICCA相關幹部拜訪，傳達標年會舉辦權的企圖心，競標工作持續進行至明年，預定將於明年IMAX會展期間宣布獲得2020年ICCA年會局舉辦權之城市。

本此會議並透過大會評選ICCA最佳行銷獎(BMA)，我國以「MEET TAIWAN」與倫敦、奧克蘭、波哥大等3城市共同入圍，主持人 Patrick Delaney 說本年參賽者眾，競爭激烈，能夠進入決選名單，大家都是贏家，最終決選會議首先由澳洲奧克蘭進行簡報，以目前建設

中將於2018年落成的奧克蘭國際會議中心(NZICC)為主體，介紹如何利用動畫或模擬等新科技介紹會依中心的優勢，提供以客戶需求導向的會展服務，加上可靈活調整得間運用，體現出奧克蘭的優勢與紐西蘭科技創新的面貌；我國由外貿協會業副秘書長親自簡報，就外貿協會推動之「MEET TAIWAN High Five Programme」，透過網路APP開發，以通用且簡單的肢體語言 High Five 手勢為代表，傳遞臺灣舉辦會展資訊；英國倫敦則以為扭轉脫歐公投造成英國對外封閉印象的影響，以「倫敦開放(London is Open)」為主題，結合市府、當地名人、社區及媒體力量，利用傳統平面廣告、社群及網路管道進行主題行銷，經過4個月的宣傳，達到超過3.3億的瀏覽數；哥倫比亞波哥大，則是介紹以爭取舉辦「世界高峰會」與「世界青年會議」等兩項活動的機會，喚起市民對波哥大的熱情，成功結合政府、協會與民眾共同投入，成功協助波哥大會展局發展會展活動的案例。最佳行銷獎於4家人選者完成簡報後，由6位評選會員與與會者以50比50比例進行投票，結果於閉幕式由大會主席宣布由倫敦得獎。

(六) 本屆年會以「The ICCA Global Tribe」為大會口號，視與會會員為ICCA環球部族這個大家庭的一員，會議安排特別重視以人為本的精神，凸顯與會者間的人際關係與互動，標榜ICCA精神是互助合作的，如會議開始就對過去一年過世的會員致哀以及介紹新會員，在會員大會當天的歡迎晚宴，主辦單位安排所有與會人員前往 Kuching Waterfront 體驗砂勞越傳統美食，並可參觀當地傳統手工藝展。在11月14日晚上則安排至沙勞越文化村舉辦 Cat Night，則是一邊用餐一邊欣賞傳統原住民表演藝術，讓與會人員沉浸在馬來西亞的文化氛圍中。告別晚宴團員統一穿著黑色服裝，同時配戴貿協工作人員特別從臺灣帶去具原住民特色之頭飾與配件，博得與會會員注意的目光。

(七) 閉幕典禮時，由布拉格會展局代表上臺歡迎大家前往布拉格，於台上一字排開簡報布拉格之旅遊特色，同時也由布拉格知名聲樂家即席表演歌劇曲目，在現場創造出布拉格的文化氛圍，閉幕典禮結束後特別提供由布拉格廚師烹調之特色餐及當地知名啤酒，讓與會會員十分期待明年在布拉格舉辦的ICCA年會的到來。

爭取舉辦大型國際會展活動具有許多方面的效益，不但可以有效增加國家和城市的曝光度與能見度，在爭取及主辦之過程中凝聚社會共識，提升主辦國與主辦城市的會展專業及經驗，更可以提供業者與民眾學習參與國際會議的絕佳機會，實質上更可增加就業機會與創

造加乘的經濟效益，值得主政機關結合產、官、學資源，共同合作積極鼓勵民間或政府機關爭取大型國際會議來臺舉辦。

三、心得與建議

(一) ICCA於1963年成立於法國巴黎，當時主要成員來自歐洲及美洲，經過數十年發展，ICCA會務並未因網路視訊科技進步而萎縮，去年會員已由997個增加到1025個，說明了會展產業不但沒有因為視訊科技的進步而有倒退的情形，反而更進入了各國強力推動會展產業的競爭時代，加上ICCA會員在亞太地區持續成長的趨勢，然而隨著客源市場的變遷，國際會展活動可直接為觀光入境市場帶來高消費、高品質之客源，尤其企業高階主管或企業主的到訪，更為後續觀光遊市場提供潛在的商機。

(二) 本次參與年會期間，參與相關活動、傳統文化表演及場地，可以體驗東馬當地特色文化氛圍，甚至安排定居當地法國音樂家演奏傳統東馬樂器之表演，讓人印象深刻，目前臺灣舉辦國際會議或是獎勵旅遊時，本局已針對一定人數以上之獎勵旅遊團體提供文化表演，讓來臺旅客體驗代表臺灣藝術文化的表演，惟相關主政單位如能輔導維持定點定期、代表臺灣特色具有國際水準的文化表演(如定目劇)，不但可以作為對外宣傳國際旅客體驗臺灣文化特色之素材，更可以創造旅客回流或成為吸引遊客赴臺之考量因素。

(三) 本年度古晉能脫穎而出，打敗布拉格率先獲得主辦權，當甫踏出古晉機場時，尚感覺不出其特殊之處，然而就參與年會過程中，感覺主辦單位從會議議程、專題內容及進行方式甚至接待方面，針對各項細節安排都十分到位，充分應用及發揮出城市本身之特色，尤其所提出本屆年會口號「The Global Tribe」，更是完全體現ICCA年會精神，難怪能打敗布拉格率先獲得主辦權。

(四) 我國推廣會展產業開拓會展客源業務係由經濟部主政，此次參與年會與與各與會者洽談過程中，發現許多城市均成立負責會展業務之專責單位，ICCA年會主辦城市均以會展局作為主政單位，會展活動的爭取需要長時間準備及整合，尤其是像ICCA這種大型國際組織年會，競標時間長達2-3年，須中央與地方密切合作進行爭取，需要了解潛在競爭對手，充分掌握本身在此次競標所居位置，凸顯城市本身優勢，並了解主辦單位的喜好，才能脫穎而出獲得主辦權，會展觀光市場應是我們結合中央至地方各界資源共同爭取的目標市場。

(五) ICCA可提供會員在國際性網絡平臺上經營會展業務、在人才培育上，並不定期開辦專業且針對特定議題的會展課程，可提升單位內部專業技能，就旅遊目的地而言可針對國際會展產業與組織，進行自我行銷的機會，針對不同國家，ICCA也提供獎學金協助培養未來

擬從事會展產業之優秀學生還可以取得具有價值的資訊等諸多益處，這些好處有些是要靠著會員自身積極參與來獲取。為了最大化利用會員資格，爭取國際組織/協會年會的機會，本局為ICCA長年會員，建議後續仍應持續派員出席ICCA年會，參與年會各項活動，並善用其發佈之統計資料，掌握國際會展產業發展的趨勢，作為相關業務推動之參據。

附錄

一、 年會議程表

13/11/2016 Printable agenda				
07:30 - 11:30	Transfer from official hotels to BCCK Pick up from official hotels			
08:00 - 18:00	Registration Main Concourse, BCCK			
09:00 - 10:00	Accompanying Guests Welcome Gathering Raintree Restaurant, BCCK			
09:00 - 12:00	Chapter Chair Meeting (Closed Meeting) Meeting Room 4, BCCK			
09:00 - 12:00	First Time Attendees Introduction Programme Great Hall B, BCCK			
10:30 - 11:00	Networking Break Concourse B, BCCK			
10:30 - 12:00	Gaining Edge (Closed Meeting) Meeting Room 2, BCCK			
11:00 - 12:00	Enited (Closed Meeting) Meeting Room 5, BCCK			
12:00 - 13:00	Welcome Lunch Concourse A, BCCK			
13:00 - 13:20	Opening ceremony Great Hall A, BCCK			
13:30 - 14:30	Destination Marketing Sector Meeting Great Hall B, BCCK	Meeting Management Sector Meeting Great Hall C, BCCK	Meeting Support Sector Meeting Meeting Room 14, BCKK	Venues Sector Meeting Great Hall D, BCCK

13:30 - 14:30	Transport Sector Meeting Meeting Room 1, BCCK	Association Executives Meeting Meeting Room 2, BCCK		
14:30 - 15:00	Networking Break Main Concourse, Concourse A & B, Business Area 1 & 2, BCCK			
15:00 - 16:00	African Chapter Meeting Meeting Room 13, BCCK	Asia Pacific Chapter Meeting Great Hall B, BCCK	Central European Chapter Meeting Great Hall D, BCCK	France – Benelux Chapter Meeting Meeting Room 4, BCCK
15:00 - 16:00	Iberian Chapter Meeting Meeting Room 5, BCCK	Latin American Meeting Meeting Room 2, BCCK	Mediterranean Chapter Meeting Meeting Room 3, BCCK	Middle East Chapter Meeting Meeting Room 1, BCCK
15:00 - 16:00	North American Chapter Meeting Great Hall C, BCCK	Scandinavian Chapter Meeting Meeting Room 12, BCCK	UK/Ireland Chapter Meeting Meeting Room 14, BCCK	
16:00 - 16:30	Networking Break Main Concourse, Concourse A & B, Business Area 1 & 2, BCCK			
16:30 - 17:45	ICCA General Assembly Great Hall A, BCCK			
17:45 - 18:00	Reception for 20/30/40 year members (upon invitation only) Great Hall A, BCCK			
18:00 - 18:30	Transfer from BCCK to official hotels Pick up from BCCK			
19:00 - 19:45	ARP Reception (upon invitation only) Olympia 1, Pullman Hotel			

19:30 - 22:00	Welcome Reception, Malaysia Gastronomic Kuching Waterfront
---------------	--

14/11/2016
Printable agenda

06:30 - 07:30	Zumba lesson (pre-registration required) Pullman Hotel			
07:30 - 08:30	Transfer from official hotels to BCCK Pick up from official hotels			
08:30 - 17:30	Registration Main Concourse, BCCK			
08:45 - 10:00	Monday Morning Wake up Call Great Hall A, BCCK			
10:00 - 10:30	Networking Break Main Concourse, Concourse A & B, Business Area 1 & 2, BCCK			
10:30 - 11:45	PCO Hot-topics - Designed in collaboration with IAPCO: Accommodation Management - Navigating a new landscape Great Hall B, BCCK	Home-grown innovation from the Asia-Pacific region Great Hall C, BCCK	Public or Private: How to boost ROI whilst balancing the needs of communities and clients Great Hall D, BCCK	Bidding with Wings: How destinations can work more intelligently and strategically with airlines Meeting Room 2+3, BCCK
10:30 - 11:45	"The Big Debate" - Do destinations have authentic personalities, or are we fooling ourselves as well as our clients? Meeting Room 12+13, BCCK	Tech Wizards look into their Crystal Balls Meeting Room 14, BCCK	ICCA Data Workshop: An Introduction Meeting Room 6, BCCK	

11:45 - 13:15	Lunch Level 1, BCCK			
13:15 - 14:45	The mouse that roared - destinations that punch above their weight Great Hall B, BCCK	CEO Deep Dive Part 1 (pre-registration required) Great Hall C, BCCK	Lets focus on the bottom line! Sales, pricing & negotiation Part 1 Great Hall D, BCCK	How do we make learning that leads to real change? How do we remember what was important? Why did we forget to act? Meeting Room 12+13, BCCK
13:15 - 14:45	Financial models for meetings: Escrow protection; guarantees and pre-financing; subvention funds and more Meeting Room 14, BCCK	Sayang Sarawak – ICCA's Ship of Serendipity* (pre-registration required) Meeting Point: Registration Desk		
14:45 - 15:15	Networking Break Main Concourse, Concourse A & B, Business Area 1 & 2, BCCK			
14:45 - 17:00	Outside the box - Sarawak Biodiversity Centre (pre-registration required) Main Entrance, BCCK	Outside the box - The King of Flavours: Sarawak Laksa (pre-registration required) Main Entrance, BCCK		
15:15 - 16:45	What associations really, really need after the bid is won and before the	CEO Deep Dive Part 2 (pre-registration required) Great Hall C, BCCK	Let's focus on the bottom line! Sales, pricing and negotiation Part 2	Ancient Wisdom; Modern Solutions (Presence at ICCA kindly

	meeting takes place Great Hall B, BCKK		Great Hall D, BCKK	supported by Auckland Convention Bureau) Meeting Room 14, BCKK
15:15 - 16:45	A mind opened by wonder: Why great networking is the world's most innovative business activity Meeting Room 12+13, BCKK			
17:00 - 18:00	Business Exchange Session (BE participants only) Great Hall B, BCKK			
17:00 - 18:00	Japan Business Events Focus Group (Closed Meeting) Great Hall D, BCKK	Japan Committee (Closed Meeting) Meeting Room 12+13, BCKK	Ungerboeck (Closed Meeting) Meeting Room 2+3, BCKK	WPCOA (Closed Meeting) Meeting Room 14, BCKK
17:00 - 18:00	Transfer from BCKK to official hotels Pick up from BCKK			
19:00 - 19:15	Transfers to CAT Night from official hotels Pick up from official hotels			
20:00 - 23:00	CAT night - Rainforest Music Festival Sarawak Cultural Village			
22:00 - 23:15	Transfers from CAT Night to official hotels (click for details) CAT Night			

15/11/2016
Printable agenda

06:30 - 07:30	Zumba lesson (pre-registration required) Pullman Hotel			
07:30 - 08:30	Transfer from official hotels to BCKK (click for details) Pick up from official hotels			
08:30 - 17:00	Registration Main Concourse, BCKK			
09:00 - 10:15	ICCA Best Marketing Award 2016 Great Hall A, BCKK			
10:15 - 10:45	Networking Break Main Concourse, Concourse A & B, Business Area 1 & 2, BCKK			
10:45 - 11:45	Solutions to the HR challenges that will make or break your business Great Hall B, BCKK	Associations on fire! Great Hall C, BCKK	Disruptive venue finding + booking platforms Great Hall D, BCKK	Measuring the "Beyond Tourism" impact of International Meetings Meeting Room 2+3, BCKK
10:45 - 11:45	The Kaizen approach to Sustainability - let's get better at getting better! Meeting Room 12+13, BCKK	Coping with political uncertainty: Brexit, Trump, and other improbable impacts on our business environment Meeting Room 14, BCKK	ICCA Data Workshop: An Introduction Meeting Room 6, BCKK	
12:00 - 12:45	President's Choice Session Great Hall A, BCKK			
12:45 - 14:00	Lunch Level 1, BCKK			
14:00 - 15:15	Healthcare Meetings	Don't risk disaster! new	The ABC's of Bidding +	The (unstoppable?)

	Sector: Where does it hurt this year? Part 1 Great Hall B, BCKK	realities and your new Crisis Communication Plan Part 1 Great Hall C, BCKK	Ambassador Programmes Part 1 Great Hall D, BCKK	rise of Bogus Association Meetings Meeting Room 2+3, BCKK
14:00 - 15:15	Evolve or Die! The great revolution in strategic thinking! Meeting Room 12+13, BCKK	Tradeshows and Associations - A match made in synergistic heaven? Meeting Room 14, BCKK	Sayang Sarawak – ICCA’s Ship of Serendipity* (pre-registration required) Meeting Point: Registration Desk	
15:15 - 15:45	Networking Break Main Concourse, Concourse A & B, Business Area 1 & 2, BCKK			
15:45 - 17:00	Healthcare Meetings Sector: Where does it hurt this year? Part 2 Great Hall B, BCKK	Don't risk disaster! New realities and your new Crisis Management Plan Part 2 Great Hall C, BCKK	The ABC's of Bidding + Ambassador Programmes Part 2 Great Hall D, BCKK	"Have you eaten?" ... East meets West! Meeting Room 12+13, BCKK
15:45 - 17:00	Destination Competitive Positioning: If you don't know what you are or where you stand, you've got no chance of knowing what to do or where to go? Meeting Room 14, BCKK			
17:15 - 18:15	Business Exchange Session (BE participants only) Great Hall B, BCKK			

17:30 - 18:30	Transfer from BCKK to official hotels (click for details) Pick up from BCKK
19:00 - 19:45	Transfers from official hotels to Farewell Dinner (click for details) Pick up from official hotels
20:00 - 23:00	Farewell Dinner - Gathering of the ICCA Global Tribes BCKK
22:00 - 23:15	Transfers from Farewell Dinner to official hotels (click for details) Farewell Dinner

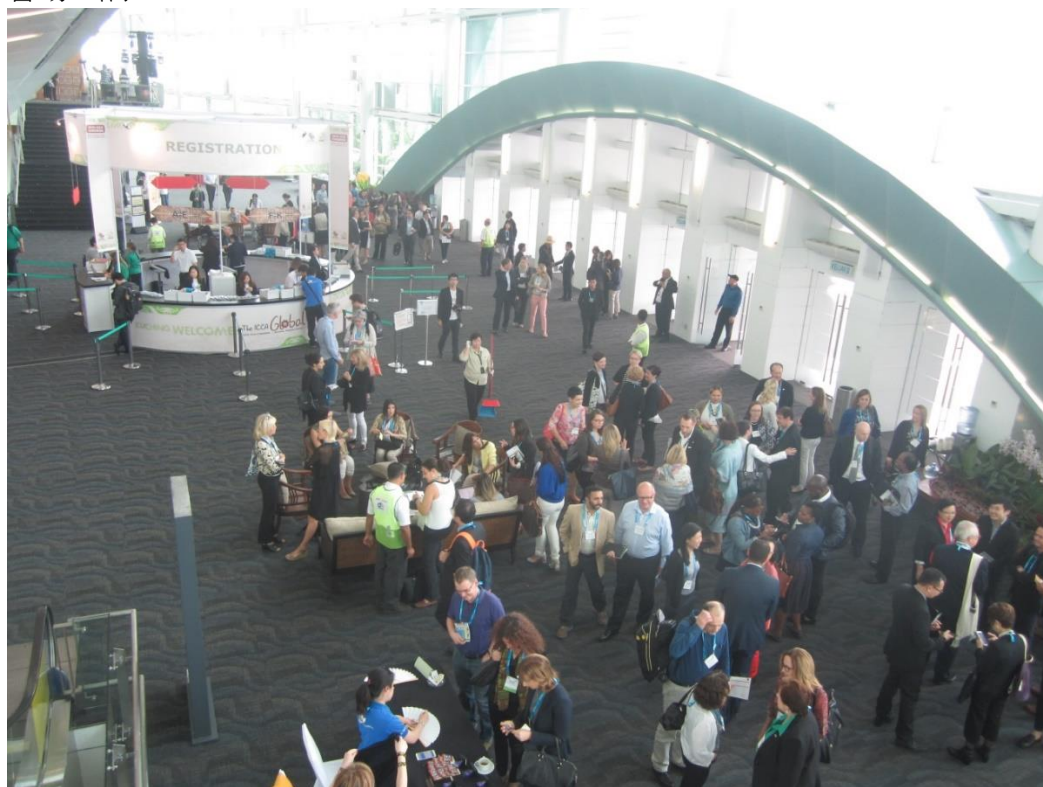
16/11/2016
Printable agenda

06:30 - 07:30	Zumba lesson (pre-registration required) Pullman Hotel			
07:30 - 08:30	Transfer from official hotels to BCKK (click for details) Pick up from official hotels			
08:30 - 14:30	Registration Main Concourse, BCKK			
09:00 - 10:00	WCL: The Copenhagen Denmark Lecture Great Hall A, BCKK			
10:00 - 10:30	Networking Break Main Concourse, Concourse A & B, Business Area 1 & 2, BCKK			
10:30 - 11:45	Unlocking and understanding the secrets that define a genuine Association Management Company (AMC) Great Hall B, BCKK	How to use new generation tech tools to drive innovation and solve business problems Great Hall C, BCKK	Fit For Future Folk Meeting Room 4+5, BCKK	Explore the ICCA you haven't yet discovered! Great Hall D, BCKK

10:30 - 11:45	<p>How to make your marketing engage your audience Meeting Room 12+13, BCCK</p>	<p>Sayang Sarawak – ICCA’s Ship of Serendipity* (pre-registration required) Meeting Point: Registration Desk</p>		
11:45 - 12:00	<p>Short Networking Break Main Concourse, Concourse A & B, Business Area 1 & 2, BCCK</p>			
12:00 - 13:00	<p>Closing Session No location</p>			
12:30 - 14:30	<p>Transfer from BCCK to official hotels (click for details) Pick up from official hotels</p>			
13:00 - 14:30	<p>Next Destination Lunch Level 1, BCCK</p>			
14:30 - 18:30	<p>Optional City Tour (pre-registration required) Pick up from BCCK, drop off at official hotels</p>			

二、活動照片

會場一隅



會場報到情形



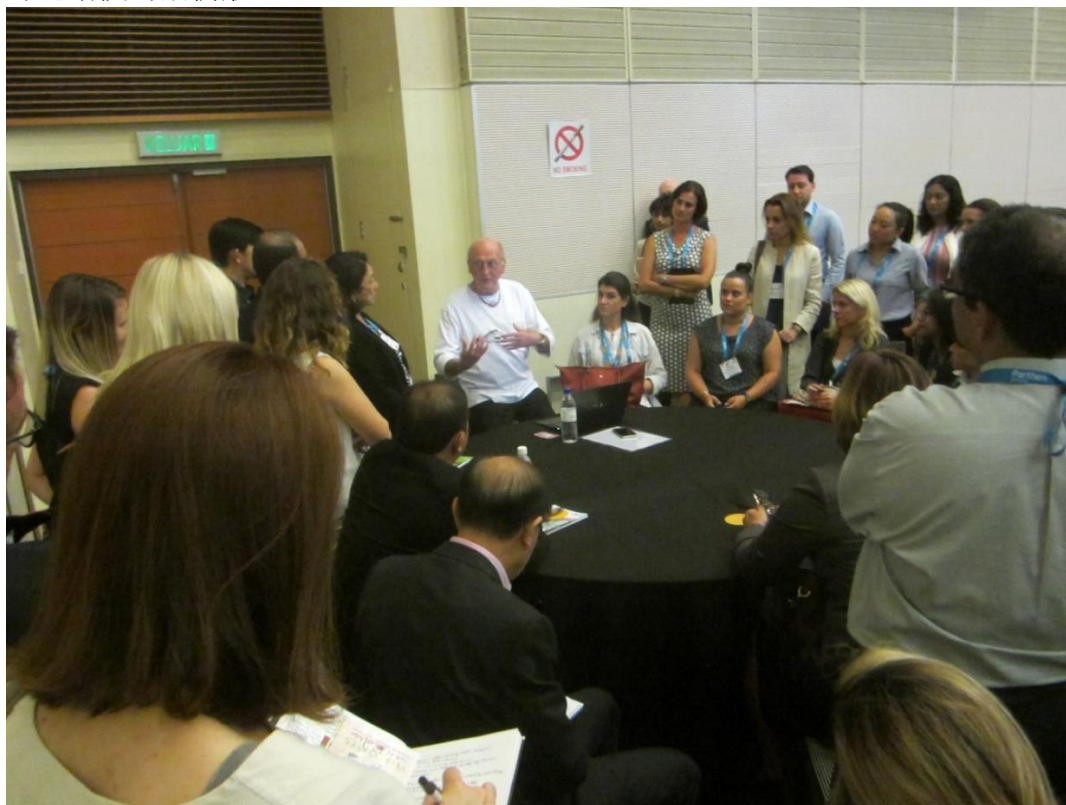
開幕典禮- 沙勞越會展局主席拿督斯禮 Muhammad Leo Michael Toyad Abdullah致詞



專題講授說明情形



專題講授討論情形



CAT之夜活動



惜別晚宴 文化表演



閉幕典禮 古晉團隊與舉辦下一屆年會之布拉格團隊交接

