Zeitschrift: Tec21
Herausgeber: Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
Band: 127 (2001)
Heft: 7: Lärm

Vereinsnachrichten

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Verkaufe keine Schuhe...

...verkauf bequemeres Gehen! Der Kurs Marketing und Akquisition vermittelt Ingenieuren und Architekten das notwendige Wissen, um die Leistungen eines Unternehmens erfolgreicher zu vermarkten. Dabei geht es in erster Linie um die Grundlagen zum Auf- und Ausbau von erfolgreichen Kundenbeziehungen sowie die im Alltag wichtigen Akquisitionswerkzeuge. Die vierteilige Workshop-Reihe umfasst einen halbtägigen Start-Workshop und drei eintägige Module.

Im Start-Workshop lernen die Kursteilnehmer die Struktur eines Marketingkonzeptes kennen, entwickeln gemeinsam eine Situationsanalyse und erarbeiten so das Fundament für ihr Marketing. Sie bestimmen die für ihre Praxis wichtigen Erfolgsfaktoren und legen damit die Themenschwerpunkte für die nachfolgenden Module fest.

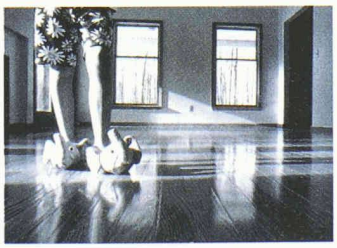
- Im Modul «Marketing» erarbeiten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, aufbauend auf der Situationsanalyse, die strategischen und operativen Erfolgspositionen eines aktiven Marketings für Ingenieure und Architekten. Als Grundlage dienen aktuelle Beispiele aus ihrer Praxis.
- Im Modul «Die persönliche Kundenbeziehung» stehen die im Start-Workshop festgelegten Themenschwerpunkte zum erfolgreichen Umgang mit Kunden im Vordergrund, so zum Beispiel die Wirkung der eigenen Person, Kommunikation, Verbalisierungstechniken und Verhandlungsführung.
- Das Modul «Das Akquisitionsgespräch» schliesslich vermittelt das Know-how, Verkaufsgespräche zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen, indem die einzelnen Phasen wie Eruieren der Kundenbedürfnisse, Nutzenargumentation, Abschlussstrategie konsequent zur Anwendung gelangen. Grundlage für dieses Modul bilden die im Start-Workshop festgelegten Themenschwerpunkte.

Da die Kursteilnehmer wichtige Themenschwerpunkte selber bestimmen und diese anhand von Beispielen und Situation aus ihrer Praxis bearbeiten, können sie die erarbeiteten Lösungen direkt in ihrem beruflichen Alltag umsetzen.

Angaben zum nächsten Kurs

Der nächste Kurs «Marketing und Akquisition» beginnt am 27. Februar in Zürich. Die Teilnahmegebühr beträgt Fr. 1530.– für SIA-Mitglieder, bzw. Fr. 1690.– für Nicht-Mitglieder.

Auskunft und Anmeldung:
SIA-Form
Kursadministration
Zollikerstrasse 234
8008 Zürich
Tel. 01 283 15 58, Fax 01 388 65 55
E-Mail form@sia.ch, www.sia.ch



(Bild: Keystone, Walter Bibikow)

Bitumen- und Polymerbitumen-Dichtungsbahnen

Schälzugprüfung: Anpassung der Richtwerte

Anlässlich der Tagung vom Oktober 1998 über das Thema Brückenabdichtungssysteme hat der SIA die Dokumentation D 0147 veröffentlicht. Darin wurden unter anderem auch Richtwerte für die Anforderung an die Schälzugfestigkeit aufgeführt.

Gestützt auf die langjährige Erfahrung und eine inzwischen höheren Datendichte hat sich das Tiefbauamt des Kantons Graubünden entschlossen, die temperaturabhängigen Anforderungswerte für die Schälzugprüfung gemäss Empfehlung SIA 281/2 auf das Jahr 2001 geringfügig anzupassen.

In Anlehnung an diese Massnahme ist die SIA-Kommission 281 der Ansicht, dass die folgenden auf empirischer Basis beruhenden Werte des Tiefbauamtes Graubünden als neue Richtwerte für die Schälzugfestigkeit gemäss SIA 281/2 zu empfehlen sind:

Richtwerte für die Schälzugfestigkeit f_m (Zwischenwerte sind linear zu interpolieren):

Bei 5°C $f_m \geq 6.2$ N/mm

Bei 30°C $f_m \geq 1.0$ N/mm

Manfred N. Partl, Präsident SIA 281

Charles Louis Gauchat wird 95

Am 16. Februar 2001 feiert *Charles Louis Gauchat*, Ehrenmitglied der Fachgruppe Industrie-Ingenieure, seinen 95. Geburtstag. Dazu gratulieren ihm der SIA und vor allem seine Vorstandskollegen ganz herzlich und wünschen ihm alles Gute.

Charles Louis Gauchat schloss im Jahr 1930 sein Studium als Elektroingenieur an der ETH ab und arbeitete anschliessend in der Industrie im In- und Ausland: 1946 gründete er die Polymetron AG, die 1968 von der Zellweger-Gruppe übernommen wurde. Danach stellte Charles Louis Gauchat seine enorme Erfahrung dem Vorort des schweizerischen Handels- und Industrievereins sowie der SIA-Aktion für Innovation als Berater zur Verfügung.

STELLENANGEBOTE

Mitdenker gesucht

Wir sind ein führender Anbieter von technischen Lösungen für den Schalungsbau. Unsere Produktpalette umfasst, neben Produkten des täglichen Baustellenbedarfes, schwerpunktmässig den Bereich Bewehrungstechnik, mit Armierungs-, Kragplatten- und Schraubanschlüssen.

Um unseren technischen Service auszubauen suchen wir einen Mitarbeiter, der Wert auf eine selbständige Tätigkeit mit Entwicklungsmöglichkeiten in Richtung Verkauf/-Produktemanagement legt.

Das erwartet Sie:

- Beratung von Ingenieuren und Baumeistern
- Ausarbeiten von Lösungsvorschlägen
- Auf- und vorbereiten von Dokumentationen und Schulungen

Unser Anforderungsprofil

Bauingenieur HTL / Bautechniker

- Teamfähig – Verkaufsorientiert – Belastbar
- Praxiserfahrung, vorwiegend im Hochbau
- Gute Französischkenntnisse von Vorteil

Das bieten wir:

- Interessantes und herausforderndes Branchenumfeld.
- Mitarbeit in einem kleinen, motivierten Team.
- Die Möglichkeit, eigene kreative Ideen im Arbeitsumfeld zu verwirklichen und in den Rahmen unserer Unternehmensstrategie einzubringen.

Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung an:
Betomax AG
Geissbüelstrasse 2, CH-8604 Volketswil
Herrn H.D. Jochheim • eMail: jochheim@betomax.ch

Fortsetzung Stellenangebote auf Seite 32