

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **131 (2005)**

Heft 17: **Verbandsbeschwerderecht im Gegenwind**

PDF erstellt am: **11.07.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

### **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

## Kurs: Marketing und Akquisition

(kr) Gutes besser verkaufen heisst Erfolge buchen. Die Qualität von Konzeption, Planung und Ausführung trägt entscheidend zum Erfolg der SIA-Büros bei. Doch um neue Kunden zu gewinnen, müssen die Leistungen eines Büros richtig kommuniziert werden. *sia form* bietet für Architekten und Ingenieure eine Kursreihe an, welche die wichtigsten Grundlagen aus Marketing und Akquisition praxisgerecht vermittelt.



Der Kursteil *Marketing* zeigt das systematische Vorgehen, um aus einer Vision ein für Sie angepasstes Marketingkonzept und die richtige Strategie zu entwickeln und umzusetzen.

Der Kursteil *Akquisition* vermittelt, wie sich aus Verkaufs- und Akquisitionsgesprächen Chancen entwickeln lassen und wie man Einwände für sich nutzen kann. Die Teilnehmer trainieren, geschickt zu verhandeln und das Gespräch zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen.

Im Kursteil *Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern* lernen die Teilnehmer, sich in schwierigen Situationen besser zu behaupten und mit Emotionen umzugehen. Sie lernen, Forderungen und Reklamationen als Chancen zu nutzen, Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu lösen, Risiken zu minimieren und dadurch Gewinnersituationen schaffen.

### Kurs: Marketing und Akquisition

Referent: Bernhard Loosli, Trainer und Coach  
Kursort: Zürich

MA-MA-05 Marketing 23. Juni 2005 13.30–17.30  
MA-AK-05 Akquisition 30. Juni 2005 13.30–17.30  
MA-EU-05 Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern  
1. Juli 2005 13.30–17.30

Die eintägigen Kursteile können einzeln oder alle zusammen gebucht werden. Im Kurspreis inbegriffen sind die Kursunterlagen und das Mittagessen.

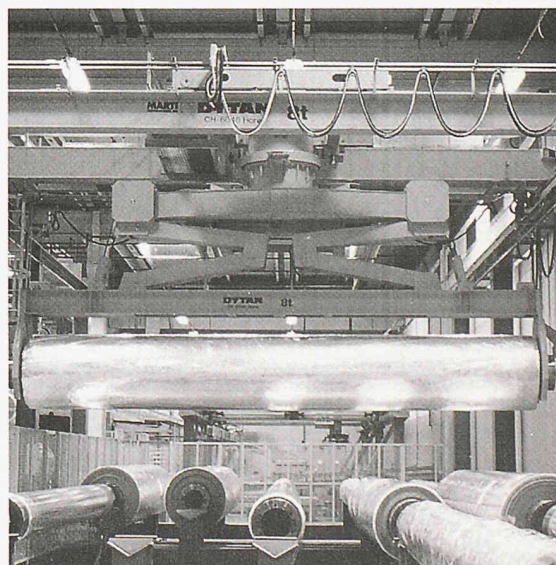
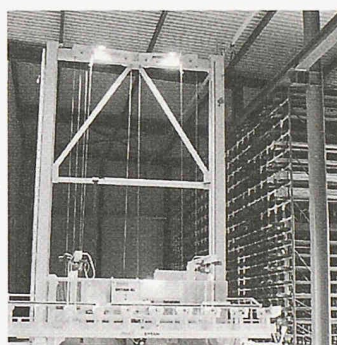
Kurskosten:	Eintägige Kursteile	Alle drei Kurse
Firmenmitglieder	Fr. 420.–	Fr. 1120.–
Einzelmitglieder	Fr. 510.–	Fr. 1360.–
Nicht-Mitglieder	Fr. 600.–	Fr. 1600.–

(Bitte Mitgliedernummer angeben)

Auskünfte und Anmeldung bei *sia form*, Kursadministration, Selnaustr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 044 283 15 58, Fax: 044 283 15 16, E-Mail: [form@sia.ch](mailto:form@sia.ch).

MIT UNS BEWIRTSCHAFTEN SIE IHR LAGER SCHNELLER!

Anspruchsvolle Aufgaben in Lager- und Fördertechnik verlangen nach innovativen Lösungen. Wir setzen technisches Wissen, neueste Technologien und Erfahrung speziell für diese komplexen Aufgaben ein. Unsere Zielsetzungen sind optimalste Lösungen und ein hoher Qualitätsstandard auch unter schwierigsten Bedingungen.



## MARTI-DYTAN AG

Dytan-Kranbau, Lager- und Fördersysteme  
CH-6048 Horw  
Telefon 041/209 61 61, Fax 041/209 61 62