

Einladung zum Seminar

Kundengewinnungs- maßnahmen für ZT

- KundInnen über die richtigen Kanäle erfolgreich ansprechen.

Termin:

Mittwoch, 20. April 2016
14.00 – 18.00 Uhr

Ort:

**Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten
für Tirol und Vorarlberg**

Seminarraum 1. Stock
Rennweg 1 / Hofburg
6020 Innsbruck

Veranstalter:

ZIVILTECHNIKER-FORUM

für Ausbildung und Berufsförderung
Schönaugasse 7, 8010 Graz

Ziel

Zur **erfolgreichen Gewinnung neuer Kunden** und der Pflege von **Beziehungen zu diesen Projektpartnern** bedarf es einer klaren **Kommunikation von Stärken und Kompetenzen der Leistungen des Büros** sowie einer auf Ihr individuelles Büro abgestimmten Planung der Umsetzung.

Dieses Seminar erarbeitet mit den TeilnehmerInnen auf die Bedürfnisse von ZiviltechnikerInnen / Planungsbüros abgestimmte **Strategien und Maßnahmen**, insbesondere behandelt es folgende Themen:

- Wie kann ich mein Büro am Markt bekannter machen und neue Kunden akquirieren?
- Welche Möglichkeiten und Marketingmaßnahmen bestehen und wie wähle ich die geeigneten für mein Büro aus?
- Was kann ich in einzelnen Kundengewinnungskanälen verbessern?
- Wie gehen andere Büros vor und haben sie damit Erfolg?
- Der eigene Marketing-Plan für die nächsten 3 Monate.

Zielgruppe sind alle ZiviltechnikerInnen, planenden BaumeisterInnen und Ingenieurbüros sowie alle sonstigen an der Thematik Interessierten.

Referentin

Mag.a Petra **WOLKENSTEIN**,

Wirtschaftsstudium in Wien und Barcelona, viele Jahre als Beraterin für Cluster Consulting tätig.

Sie verfügt über fast 20 Jahre internationale Erfahrung in Marketing und Finanzierung, mit ihrer Unternehmensberatung Konsultori / www.konsultori.com unterstützt sie Unternehmen im Professional Services Bereich

(Kreativwirtschaft, beratende Berufe) bei ihrem Geschäftsfeldaufbau durch gezielte Kundengewinnungsmaßnahmen.

Programm

Mittwoch, 20. April 2016

ab 13.45 Uhr **Registrierung der TeilnehmerInnen**

14.00 Uhr **Begrüßung / Einleitung**

Erarbeitung von Grundlagen – was bietet mein Büro an?

- Selbst-Erarbeitungsmaterial für Positionierung – was habe ich bisher versucht?
- Worin bin ich stark? Welche neuen Felder interessieren mich? Wo ist weniger Mitbewerb?
- Kundengruppenanalyse anhand von Leistungen und Projekten

Ziel- und neue Kundengruppen

- Projektgrößen, Vorlaufzeiten
- Persona Definition als Basis für Kommunikationstools

16.00 Uhr **Kaffeepause**

16.20 Uhr **Kommunikationstools – wie positioniere ich meine Leistungen am Markt?
– Fallbeispiele und Anwendungsfälle aus der Praxis**

- Direktkommunikation
- Homepage, Blog
- Newsletter
- Pressearbeit
- Social Media, Internetblogs und –plattformen
- Netzwerke und Kooperationen
- Publikationen
- Veranstaltungen, Vorträge, Messen
- Wettbewerbe & Vergabeverfahren

17.00 Uhr **Wie wähle ich die geeigneten Kommunikationstools für mein Büro aus, um meine Zeit sinnvoll einzusetzen? Wie erstelle ich einen Kundengewinnungs-Plan für die nächsten 3 Monate?**

17.40 Uhr **Offene Fragen / Diskussion**

ca. 18.00 Uhr **Ende des Seminares**

Organisatorisches

Teilnahmegebühr: EURO 230,00 (exkl. 10 % MWSt.)

EURO 184,00 (exkl. 10 % MWSt.) für den / die 2. TeilnehmerIn mit derselben Rechnungsanschrift

EURO 115,00 (exkl. 10 % MWSt.) ab dem / der 3. TeilnehmerIn mit derselben Rechnungsanschrift

In diesem Betrag sind die **Teilnahme am Seminar**, die **Seminarunterlagen** sowie die **Pausenbewirtung** enthalten.

Anmeldung:

Schriftlich bis spätestens **Mittwoch, 6. April 2016**.

Bitte schicken Sie uns Ihre Anmeldung in schriftlicher Form (mittels beiliegender Antwortkarte per Post, Fax oder E-Mail) und berücksichtigen Sie, dass wir Sie im Falle einer Absage des Seminars nur verständigen können, wenn uns Ihre schriftliche Anmeldung vorliegt. Nach dem Anmeldeschluss erhalten Sie die Rechnung, welche als Bestätigung Ihrer Anmeldung gilt.

Bei einer Anmeldung nach dem Anmeldeschluss werden 10 % Zuschlag verrechnet.

Stornogebühren bei Abmeldung:

Bei einer Abmeldung nach dem Anmeldeschluss stellen wir 50 % Stornogebühr in Rechnung.

Bei Nichterscheinen am Veranstaltungstag bzw. Abmeldung bis 3 Tage vor Beginn der Veranstaltung wird der gesamte Seminarbeitrag einbehalten bzw. voll in Rechnung gestellt, jedoch werden die für den / die TeilnehmerIn vorbereiteten Unterlagen nach Zahlungseingang per Post zugesandt.

ErsatzteilnehmerInnen zu nominieren ist möglich. Zur Vermeidung von Missverständnissen im Zusammenhang mit Stornogebühren bzw. -bedingungen bitten wir Sie um Verständnis, dass wir auch **Abmeldungen nur in schriftlicher Form** akzeptieren.

Parkmöglichkeit:

Den TeilnehmerInnen aus **Innsbruck** empfehlen wir die Benutzung öffentlicher Verkehrsmittel. TeilnehmerInnen, welche mit dem PKW anreisen, können z.B. in der Congress-Garage (Kosten pro ½ Stunde: EURO1,10 / max. Tagstarif: EURO 14,-) am Rennweg 3, 6020 Innsbruck, parken.

Nützliche Anreisetipps und Zimmerreservierungen:

- Fahrplanauskunft der ÖBB: <http://www.oebb.at>
 - Kostenloser Routenplaner: <http://www.map24.at>
 - Hotelguide: <http://www.innsbruck.info>
- Telefon: 0512 / 59 850, E-Mail: office@innsbruck.info

Weiterbildungsförderungen:

Informationen zu möglichen Förderungen in Ihrem Bundesland finden Sie auf der Homepage des öibf (Österreichisches Institut für Berufsbildungsforschung) unter www.kursfoerderung.at.

Ansprechpartner:

ZIVILTECHNIKER-FORUM / Mag. Pia Frühwirt

Telefon: 0316 / 811802-28, Fax: 0316 / 811802-5, E-Mail: pia.fruehwirt@zt-forum.at
