

Zeitschrift: Tec21
Herausgeber: Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
Band: 131 (2005)
Heft: 17: Verbandsbeschwerderecht im Gegenwind

Werbung

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: 04.02.2026

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

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.– | |

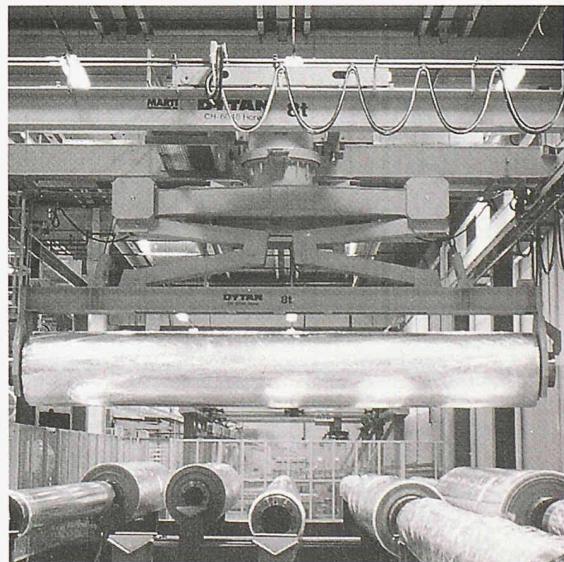
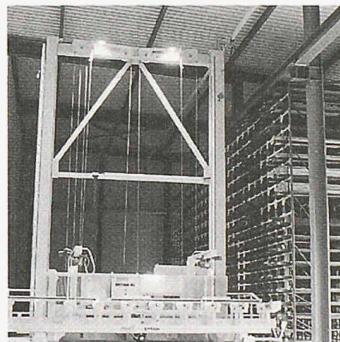
(Bitte Mitgliedernummer angeben)

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.



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