

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **127 (2001)**

Heft 33/34: **Paradiese bauen**

PDF erstellt am: **22.05.2024**

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.

A photograph of a modern, curved staircase. The staircase features a light-colored wooden handrail and a blue carpeted landing area. The steps are made of a light-colored material, possibly wood or stone, and are bordered by a dark metal railing. The overall design is clean and contemporary.

031 858 10 10, Fax 031 858 10 20

Halle 4, Stand 444

01 872 70 80, www.hueppe.com

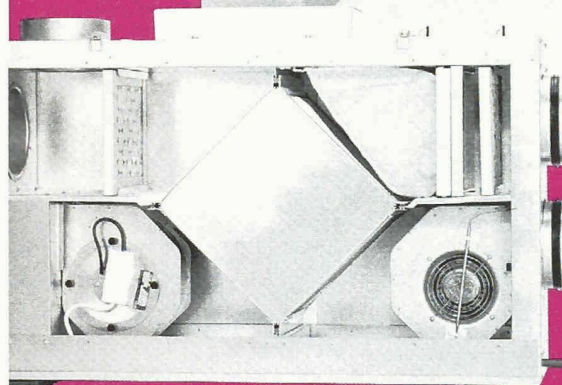
Halle 5, Stand 540

01 782 61 61, www.starunity.ch

Halle 1, Stand 110

071 868 68 68, Fax 071 868 68 70

**Schaffen Sie das
Klima, in dem
sich Ihre Kunden
wohl fühlen.**



- Dank EC-Technik (Gleichstrom) bis über **90 %** thermischer Wirkungsgrad
- Komplettes Systemzubehör wie flexible Rohre, Auslässe, Sammelgehäuse etc.
- Gesamtes Material wird innert 24 Std. geliefert
- Professionelle Beratung vor Ort durch Helios-Spezialisten

 Helios Ventilatoren AG
Lufttechnik

71

Den Porenstein PORIT haben Sie schnell im Griff!



Durch Griffaschen und das geringe Gewicht ist der PORIT Stein besonders handlich, lässt sich leicht heben und versetzen. PORIT hat ein Doppel-Nut und Feder-Profil. Die Steine können passgenau versetzt werden. Sie sparen sich die Stossfugen-vermörtelung und damit Zeit. PORIT ist massiv, kann jedoch leicht gesägt und bearbeitet werden. Leitungsschlitze werden gefräst, Schalterdosen gebohrt.

Verlangen Sie die Dokumentation bei:

ASD HERZOG + PARTNER

Ruchstuckstrasse 12, 8306 Brüttisellen, Tel. 01 805 30 90, Fax 01 805 30 95

Die Messe für Neubau, Umbau, Renovation, Schöner Wohnen

SONDERSCHAU:

BadeWelten®
Profi-Ideen und Spass rund ums Wasser

- Über 450 Aussteller
- Alles zum Thema Küchen, Bäder, Innenausbau, Fenster, Türen, Haustechnik usw.
- Samstag und Sonntag in Halle 7: IMEX Immobilien-Expo für Miete und Kauf
- Sonderthema «Wohnungsanpassung» alters- und behindertengerechtes Bauen

32. Schweizer
altbau
modernisierung

30.8. – 3.9.2001

Täglich: 10 – 18 Uhr

Messe Zürich

Wegweiser zum Messegelände



Organisation und Sekretariat: ZT Fachmessen AG, Badenerstrasse 58, 5413 Birmenstorf

Infos: Telefon 056 225 23 83 • Internet: www.fachmessen.ch

sia

Dokumentieren - präsentieren - akquirieren - Bauherrschaften gewinnen !

Professionelle Projektpräsentation

In der Planung und Architektur verschärft sich die Konkurrenzsituation. Präqualifikationen zählen zur Tagesordnung, um zu Aufträgen zu kommen oder zu Wettbewerben zugelassen zu werden.

In einem eintägigen Workshop erhalten Sie eine Einführung in Methoden für eine zielgerichtete und effiziente Dokumentation und Präsentation Ihrer Projekte, die Sie erfolgreich für die Akquisition einsetzen können.

Der Workshop richtet sich an Ingenieurinnen und Ingenieure, Architektinnen und Architekten, Geschäftsinhaberinnen und -inhaber, Verantwortliche für die Kommunikation PR und Werbung in Ingenieur- und Architekturbüros.

In einem interessanten Ambiente, auf dem Gelände der Vitra in Weil, erleben Sie an einem praktischen Beispiel – einer Führung durch die Gebäude von Frank O. Gehry, Tadao Ando, Zaha Hadid, Nicholas Grimshaw und Alvaro Siza – wie man die Qualität eines Baus vor Ort erfolgreich präsentiert. Mit Fallbeispielen vertiefen Sie anschliessend verschiedene Methoden um Grundlagen für die Dokumentation, Präsentation und Akquisition zu erarbeiten.

Referent **Alfred Maurer**

Kurs:
PP4-01

Datum:
21.Sept. 2001
09.00-17.00

Teilnahmegebühr:
sia Mitglieder
Fr. 390.-

Nicht-Mitglieder
Fr. 450.-

Ort:
Tadao Ando Pavillon Vitra,
Weil a. Rhein

sia

Verkaufe keine Schuhe, verkaufe bequemer Gehen! Marketing und Akquisition für Ingenieure und Architekten

Der Kurs Marketing und Akquisition richtet sich an Ingenieurinnen und Ingenieure, Architektinnen und Architekten, welche ihre Leistungen und die ihres Unternehmens erfolgreicher vermarkten wollen.

In der vierteiligen Workshop-Reihe erarbeiten Sie die Grundlagen zum Auf- und Ausbau von erfolgreichen Kundenbeziehungen und lernen die für Ihren Alltag wichtigen Akquisitionswerkzeuge kennen und anwenden.

Die Workshop-Reihe umfasst einen Start-Workshop und drei darauf aufbauende Module.

Im Start-Workshop lernen Sie 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 1 «Marketing» erarbeiten Sie, 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 2 «Die persönliche Kundenbeziehung» bearbeiten Sie die im Start-Workshop festgelegten Themenschwerpunkte zum erfolgreichen Umgang mit Kunden wie z.B. die Wirkung der eigenen Person, Kommunikation, Verbalisierungstechniken, Verhandlungsführung etc.

Im Modul 3 «Das Akquisitionsgespräch» schliesslich lernen Sie, Ihre Verkaufsgespräche zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen, indem Sie die einzelnen Phasen wie das Erfassen der Kundenbedürfnisse, Nutzenargumentation, Abschlusstrategie usw. konsequent anwenden. Grundlage für dieses Modul bilden die im Start-Workshop festgelegten Themenschwerpunkte.

Da Sie die aus Ihrer Sicht wichtigen Themenschwerpunkte selber bestimmen und diese anhand von Beispielen und Situationen aus Ihrer Praxis bearbeiten, können Sie die sich daraus ergebenden Lösungen direkt in Ihrem beruflichen Alltag umsetzen.

Referent: Bernhard Loosli

Kurs:	Datum:	Teilnahmegebühr: sia-Mitglieder:	Nicht-Mitglieder:	Ort:
MA11-01				
Start-Workshop	3.10.2001	Fr. 260.-	Fr. 290.-	alle Module finden in Zürich statt
Modul 1: Marketing	25.10.2001	Fr. 520.-	Fr. 580.-	
Modul 2 und 3:	16./17.11.2001	Fr. 1040.-	Fr. 1160.-	
Die persönliche Kundenbeziehung / Das Akquisitionsgespräch		alle 4 Module: Fr. 1530.-	alle 4 Module: Fr. 1690.-	

STELLENANGEBOTE

Wir sind ein jüngeres Architekturbüro mit sehr interessanten, gestalterisch anspruchsvollen Projekten.

Wir suchen einen engagierten

Architekten ETH/ HTL

mit einem überzeugendem konzeptionellen und gestalterischen Denken. Aufgabenbereich: Entwurf, Projekt- und Ausführungsplanung.

Ihr Aufgabenbereich richtet sich nach Ihren Fähigkeiten. CAD-Kenntnisse auf ArchiCad und DTP-Anwendungen sind von Vorteil. Gerne erwarten wir Ihre schriftliche Bewerbung.

Leutwyler + Romano, Architekten AG, Baarerstrasse 77, 6300 Zug.

Für die Projektleitung von architektonisch anspruchsvollen öffentlichen Bauaufgaben aus Wettbewerbsgewinnen suchen wir eine/n

Architekt/in 100%

mit ETH/HTL Abschluss oder gleichwertiger Ausbildung. Mehrjährige Erfahrung in Projekt- und Ausführungsplanung ist erwünscht.

Wir sind ein junges Architekturbüro. Qualitätsarchitektur ist unsere Leidenschaft und die Grundlage unseres Erfolges. In diesem Sinne freuen wir uns, eine Position mit klarem Zukunftspotential anzubieten.

Für Ihre Bewerbung sichern wir Ihnen unsere volle Diskretion zu und freuen uns, Sie in einem Gespräch kennenzulernen.

Thomas Kai Keller Architekt ETH SIA - Rolf Schulthess Architekt
Keller Schulthess Architekten GmbH - Bahnhofstrasse 25 - 8580 Amriswil
www.keller-schulthess.ch

Wir, ein seit Jahren erfolgreiches Architekturbüro mit 45 Mitarbeitern und interessanten Projekten suchen per sofort oder nach Vereinbarung einen / eine

Architekten/innen ETH/HTL als Projektleiter Ausführung und Hochbautechniker/innen

zur Ergänzung unseres Ausführungsteams.

Wir bieten:

- Abwechslungsreiche Arbeit an verschiedenen Grossprojekten
- Weitgehend selbständige, verantwortungsvolle Tätigkeit
- Arbeitsstelle in einem zukunftsorientierten Büro
- Arbeitsplatz mit modernster Infrastruktur
- Langfristiges Arbeitsverhältnis
- Zeitgemässe Entlohnung

Wir erwarten:

- Bau erfahrung und technisches Fachwissen im Industrie- und Bürobau
- Gute CAD- und EDV-Kenntnisse (ALLPLAN) von Vorteil
- Gute Führungsqualitäten und Teamfähigkeit

Fühlen Sie sich angesprochen, dann richten Sie Ihre schriftliche Bewerbung an:



OSKAR MEIER AG ARCHITEKTURBÜRO

z.Hd. Herrn Bellwald L.
Kasernenstrasse 19
CH-8180 Bülach
www.oskarmeierag.ch

We design your future!