

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

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

Heft 27-28: **Neben den Schienen**

PDF erstellt am: **23.04.2024**

#### **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**

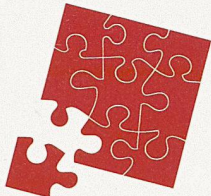
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

## 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-05 Marketing                              | 22. Sept. 2005 | 9.00–17.00 |
| AK-05 Akquisition                            | 6. Okt. 2005   | 9.00–17.00 |
| EU-05 Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern | 7. Okt. 2005   | 9.00–17.00 |

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, Selnastr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 044 283 15 58, Fax: 044 283 15 16, E-Mail: [form@sia.ch](mailto:form@sia.ch).

## STELLENANGEBOTE

Wir sind ein börsennotiertes, deutsches Unternehmen und stehen in unserer Branche des Ein- und Zweifamilienhausbaus ganz vorne. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für unseren Vertrieb in der Schweiz den (die) unternehmerisch engagierte(n) deutschsprachende(n)

### Architekt (in)

für individuelle Hausplanungen, den Hausverkauf auf Provisionsbasis sowie die Betreuung der Bauherren bis zur Hausfertigstellung.

Wir erwarten Sicherheit im Auftreten, Kommunikationsstärke im Umgang mit Kunden und fundiertes Fachwissen.

Aussagefähige Bewerbungsunterlagen mit Foto senden Sie bitte vorrangig als e-mail an:

KAMPA-Haus GmbH Vertriebsleitung,  
Herrn Frank Schäfer,  
Tannenweg 48, D-66809 Nalbach,  
mail: [frank.schaefer@kampa.de](mailto:frank.schaefer@kampa.de),  
Vorabinfo: +49 -173 - 9 75 27 12

**KAMPA**  
EXCLUSIVE HÄUSER



KANTON AARGAU

KN\_035389G

### Baudepartement Abteilung Tiefbau

Engagieren Sie sich mit uns für heutige und kommende Generationen und für eine nachhaltige Entwicklung des Lebens- und Wirtschaftsraumes Aargau. Wir planen und bauen, beraten und realisieren. Auf moderne Führung und ein attraktives Umfeld für unsere Mitarbeitenden legen wir grossen Wert.

Die Abteilung Tiefbau ist für das National- und Kantonsstrassennetz von mehr als 1200 km Länge verantwortlich. Als

BD

### Fachspezialist/in Inspektion Kunstbauten

führen Sie Bauwerksinspektionen für die Kunstbauten im Kantonsstrassennetz durch. Dazu gehört auch die Erstellung der Zustandsberichte der Bauwerke und das Einleiten konkreter Massnahmen. Zudem organisieren und überwachen Sie Kleinreparaturen an Kunstbauten. Die Aktualisierung der Kunstbauten-Datenbank zählt auch zu Ihren Aufgaben.

Sie bringen eine Ausbildung als Bauhandwerker/in oder Bauzeichner/in mit und haben eine Zusatzausbildung als Polier/in, Bauführer/in oder Techniker/in. Wenn Sie Kenntnisse im Bereich Bauwerksinstandsetzung (Betoninstandsetzung) haben, ist dies von Vorteil. Gute Informatik-Anwenderkenntnisse setzen wir voraus. Sie organisieren Ihre Arbeit gerne selbständig, setzen Prioritäten richtig und sind praktisch veranlagt.

Interessiert? Sarah Wermelinger, Personalmanagement, erwartet gerne Ihre Bewerbungsunterlagen bis 15. Juli 2005 (Baudepartement, Generalsekretariat, Entfelderstrasse 22, Postfach, 5001 Aarau). Für Auskünfte steht Ihnen Andreas Peterhans, Unterabteilungsleiter, gerne zur Verfügung (062 835 36 31).

Internet

Sie finden weitere offene Stellen unter  
[www.ag.ch/stellen](http://www.ag.ch/stellen)