

# Die Marketingwerkstatt

Training für Immobilienprofis



Werkstatt-Training vom 7. November 2018

2018 **02**

## Immobilienmessen

sorgfältig planen und wirkungsvoll einsetzen



### Machen Sie das Maximum aus Ihrem Messeauftritt!

Messen sind für Immobilienunternehmen wirkungsvoll und aufwändig zugleich. Erfahren Sie, wie Sie Ihren nächsten Auftritt professionell vorbereiten, Ihre Messepräsenz zielgerichtet gestalten und das Maximum aus dieser Marketinginvestition herausholen. In der nächsten Marketingwerkstatt zum Thema Immobilien-Messen werden folgende Themen behandelt:

**Immobilienmessen im Marketing-Mix** ▪ Besonderheiten von B-to-B- und B-to-C-Messen ▪ Das Messekonzept ▪ Einen Messestand entwerfen ▪ Standpersonal richtig einsetzen und motivieren ▪ Aufmerksamkeit erregen! ▪ Aktivitäten vor der Messe ▪ Do's and Don'ts während der Messe ▪ Aktivitäten nach der Messe.

Die Trainingsinhalte befähigen die Teilnehmer, nationale oder internationale Messen effizient zu nutzen und sie als wirkungsvolle Marketinginstrumente einzusetzen.

### Werkstattleiter

Die Marketingwerkstatt wird von erfahrenen Immobilienprofis gestaltet: **Prof. Dr. Egon Schranz** ist Marketingdozent an den Fachhochschulen Bern und Zürich und kann auf eine langjährige Erfahrung im Schweizer Immobilienmarkt zurückgreifen. Dabei verbindet er die beiden Fachbereiche Marketing und Immobilien in konsequenter Weise. **Dr. Roman H. Bolliger** ist dipl. Immobilien-Treuhänder, Experte für Immobilienmarketing, Dozent und Buchautor. Roman Bolliger verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Organisation von Messeauftritten B-to-B (internationale Immobilienmessen) sowie B-to-C (Schweizer Eigenheimmessen). Als externen Fachreferenten konnten wir diesmal einen erfahrenen Messeprofi gewinnen: **Felix Westermann** kann auf eine 30-jährige Erfahrung bei der Organisation von Messeauftritten für Unternehmen zurückgreifen. Seit vielen Jahren konzipiert er den Swiss Circle-Stand an den internationalen Messen MIPIM und EXPO REAL (B-to-B). Er war zudem jahrelang Initiator und Organisator von Schweizer Eigenheimmessen im B-to-C-Bereich.

In der Marketingwerkstatt wird Immobilien-Marketing-Know-how vermittelt und in kleinem Rahmen ausgetauscht. Es werden Marketingthemen besprochen und mit Hilfe von Beispielen aus der Praxis vertieft. Experten mit einschlägiger Erfahrung sichern einen soliden Lerneffekt und wertvollen Erfahrungsaustausch. Zur Zielgruppe der Marketingwerkstatt gehören Immobilienvermarkter, -eigentümer, -entwickler und -bewirtschafter.

Networkingpartner:



Networkingpartner:



Der Jahreskongress:



Networkingpartner:



Networkingpartner:



# Die Marketingwerkstatt

Training für Immobilienprofis



Werkstatt-Training vom 7. November 2018

## Immobilienmessen

**sorgfältig planen und wirkungsvoll einsetzen**

### Werkstattprogramm

Vormittag

- Konzeptioneller Rahmen
- Vom weissen Blatt Papier bis zum erfolgreichen Messeauftritt
- Inputs der Werkstatt-Teilnehmer
- Fallbeispiele aus der Praxis (B-to-B und B-to-C)

Nachmittag

- Vorstellung der Fallstudie
- Erarbeitung von Lösungen in Workshopgruppen
- Präsentation der Resultate
- Erfahrungsaustausch

### Ort und Zeit

Die Marketingwerkstatt findet am **7. November 2018 im LAB100** an der Lagerstrasse 100 in Zürich statt und dauert von 09.15 bis 17.00 Uhr.

### Teilnahmegebühr

Der Werkstatt-Tag kostet CHF 780 exkl. MwSt., für Swiss Circle-Member, alaCasa-Partner und SwissPropTech Member beträgt die Teilnahmegebühr CHF 690 exkl. MwSt.. Inbegriffen sind Pausenverpflegung, gemeinsamer Lunch sowie die Tagungsunterlagen. Die Teilnehmeranzahl ist auf 20 beschränkt, es gilt die Reihenfolge der Anmeldung.

### Anmeldung

Ich melde folgende Person/en definitiv zur Marketingwerkstatt an:

.....

.....

.....

[www.diemarketingwerkstatt.ch](http://www.diemarketingwerkstatt.ch), [info@diemarketingwerkstatt.ch](mailto:info@diemarketingwerkstatt.ch)

Networkingpartner:



Networkingpartner:



Der Jahreskongress:



Networkingpartner:



Networkingpartner:

