



WERBUNG  
WIEN **WKO**   
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN  
Werbung MarktKommunikation

## SEMINARPROGRAMM 2011/12





**Mag. Michael HIMMER**

Obmann  
Fachgruppe Werbung  
und Marktkommunikation  
Wien

## Liebe Mitglieder der Fachgruppe Werbung Wien!

Ständige Weiterbildung ist gerade in unserer Branche zu einem nicht zu vernachlässigendem Wettbewerbsfaktor geworden. Es ist nicht nur eine qualifizierte berufliche Erstausbildung unverzichtbar, sondern auch eine laufende Aktualisierung der Kenntnisse und Fertigkeiten.

Wir haben daher unser Bildungsangebot thematisch erweitert und erstmals in einer kleinen Broschüre zusammengefasst, um Ihnen die Auswahl und Planung Ihrer Bildungsaktivitäten zu erleichtern.

Es freut mich, dass wir zahlreiche anerkannte Persönlichkeiten aus der Kommunikationsbranche als Seminarleiter gewinnen konnten. Nutzen Sie unser aktuelles Bildungsangebot, von dem wir annehmen, dass es Ihnen bei der Erreichung Ihrer unternehmerischen Ziele hilfreich sein kann.

Mit freundlichen Grüßen  
Mag. Michael HIMMER  
Obmann Fachgruppe Werbung  
und Marktkommunikation Wien



**Walter Zinggl**

## (Social) Media - !!! AUSGEBUCHT !!!

**Ziel:** Kunden zielorientiert werben

**Inhalte:**

- Arten / Sektoren von Medien
- Zielgruppendefinition
- Social Media Plattformen in Österreich
- Vorteile und Ziele einer Facebook Fanpage

**TrainerIn:** Walter Zinggl

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 24.05.2012

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, 4. Stock,  
Blauer Saal groß

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 40 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

## Mag. Stephan Neisser

## Was ist der Wert meiner Leistung?

### !!! AUSGEBUCHT !!!

**Ziel:** Erstellung eines ökonomischen Aufbaus der Berechnung des Wertes der Leistung und einen nachvollziehbaren Argumentationskatalog, der Nutzenargumente für den Kunden liefert.

**Inhalte:**

- Zusammensetzung des Wertes der Leistung
- Berechnung des Wertes der Leistung
- Argumentationskatalog

**Methoden:** Aus Sicht des Markts. Auf Basis der Kostenrechnung. Vergleiche mit dem Wettbewerb

**TrainerIn:** Mag. Stephan Neisser

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 31.01.2012

Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21,  
6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-



**Dr. Christian Nordberg, LL.M**  
Rechtsanwalt, Partner bei  
Hule Bachmayr-Heyda Nordberg  
Rechtsanwälte GmbH

## Social Media (Recht) - AUSGEBUCHT !!!

**Ziel:** Vermittlung eines Überblicks über die rechtlichen Rahmenbedingungen von sozialen Netzwerken wie facebook und twitter.

**Inhalte:**

- Wen trifft die Verantwortung für Inhalte?
- Wie wehre ich mich gegen Rufmord?
- Wo können Ansprüche durchgesetzt werden?
- Worauf ist bei Kampagnen im Facebook aus Sicht von Agenturen zu achten?

**Methoden:** Vortrag, Diskussion, Workshop

**Trainer:** Dr. Christian Nordberg

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 29.3.2012

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, 4. Stock, Blauer Saal klein

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

## Event & Recht

**Ziel:**

Vermittlung eines Überblicks, was bei der Organisation von Events aus rechtlicher Sicht alles zu beachten ist.

**Inhalte:**

- Welche Genehmigungen sind erforderlich?
- Welche Haftungen treffen Eventveranstalter?
- Wie sichere ich mich gegen Risiken ab?
- Welche Verträge sind ratsamerweise abzuschließen?

**Methoden:** Vortrag, Diskussion, Workshop

**Trainer:** Dr. Christian Nordberg

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 19.4.2012

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, 4. Stock, Blauer Saal klein

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

## Offerte richtig erstellen - AUSGEBUCHT !!!

**Ziel:** Agenturen einen Überblick über die relevanten rechtlichen Fragen, die sich rund um die Stellung eines Angebotes stellen, geben.

**Inhalte:**

- Was ist bei der Legung und auch Annahme von Angeboten aus Sicht von Agenturen zu beachten?
- Wie sichere ich mich gegenüber Kunden ab?
- Wie vermeide ich, dass AGB nutzlos sind?

**Methoden:** Vortrag, Diskussion, Workshop

**Trainer:** Dr. Christian Nordberg

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 8.3.2012

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, 4. Stock, Blauer Saal klein

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

## Vergaberecht

**Ziel:** Vermittlung eines Überblicks über die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Ausschreibung von Werbe- und Agenturleistungen durch öffentliche Auftraggeber

**Inhalte:** Wo erfahre ich, ob es eine öffentliche Ausschreibung gibt? Was sind typische Fehler bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen? Wie vermeide ich sie? Wie läuft ein Vergabeverfahren ab? Welche Möglichkeiten bestehen, eine Zuschlagsentscheidung anzufechten?

**Methoden:** Vortrag, Diskussion, Workshop

**Trainer:** Dr. Christian Nordberg

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 8.5.2012

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, 4. Stock, Blauer Saal klein

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Dr. Regina Oppitz**

## **Erfolgreich verhandeln! - AUSGEBUCHT !!!**

**Ziel:** Bei einem Auftrag die besten Konditionen erzielen und gleichzeitig eine gute langfristige Kundenbeziehung aufbauen – das erfordert viel Verhandlungsgeschick! Ziel des Verhandlungs-Trainings ist es, Ihre individuellen Fähigkeiten um neue Methoden (wie die des Harvard-Konzeptes), Instrumente und Taktiken zu bereichern und anhand von konkreten Fallbeispielen aus Ihrer beruflichen Praxis Erfahrungen mit der Anwendung dieser zu sammeln. Sie evaluieren Ihre persönlichen Stärken in Verhandlungssituationen und definieren Potenziale.

### **Inhalte:**

Die wichtigsten Themen sind:

- Wie Sie den Verhandlungspartner richtig einschätzen
- Verhandlungsstrategien und wie man sie sinnvoll einsetzt
- Die Grundprinzipien des interessensbasierten Verhandeln (Harvard-Konzept)
- Zielgerichteter Aufbau einer guten Verhandlung – die Phasen des Verhandlungsprozesses und ihre Gestaltung
- Wie Sie zielgerichtet und verständlich argumentieren und wie Sie mit Einwänden umgehen.
- Instrumente erfolgreichen Verhandeln und ergebnisfördernde Verhandlungstechniken
- Verhandlungstaktiken und wie man diesen begegnet
- Der Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen und/oder schwierigen Partnern
- Verhandeln im Team
- Persönliches Assessment und Feed-Back – Ihre gegenwärtigen Stärken und Potenziale in Verhandlungen erkennen

**Methoden:** Kurze Theorieinputs im Wechsel mit Übungen und Simulationen auf Basis von Fällen, die von den Teilnehmern eingebracht werden zeichnen dieses anwendungsorientierte Training aus und sichern den engen Praxisbezug. Individuelles Feed-Back bietet jedem Teilnehmer die Möglichkeit, auch für sich persönlich etwas mitzunehmen. Abgerundet wird das Training durch themenbezogene kurze Filmsequenzen.

**TrainerIn:** Dr. Regina Oppitz, arbeitet seit über 15 Jahren als Trainerin und Coach für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte und ist Lehrbeauftragte an Universitäten im In- und Ausland – u.a. auch in Marketing-, PR- und Kommunikationsstudiengängen. Darüber hinaus coacht sie Einzelpersonen und Teams individuell bei Verhandlungen und unterstützt als Mediatorin bei Veränderungsprozessen und in Konfliktfällen.

### **Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 09:00 – 17:00 Uhr

Zeit: 12.5.2012

Ort: WIFI Wien, 1180 Wien, Währinger Gürtel 97, Saal B 401

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 14 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Dr. Alfred Autischer / Verena Nowotny / Dr. Gerald Ganzger**

## **Krisen PR - AUSGEBUCHT !!!**

und rechtssichere Kommunikation

**Ziel:** Ungerecht, aber wahr. Die höchste Aufmerksamkeit erhält ein Unternehmen in einer Krise. Medien, die Öffentlichkeit, Behörden, Kunden, Geschädigte und deren Rechtsvertreter verfolgen jede Handlung des krisengeschüttelten Unternehmens genau und kritisch. Jeder Fehler in der Kommunikation wird mit Imageverlust bestraft und bringt meist auch straf- oder zivilrechtliche Konsequenzen mit sich. Wie man solche Fehler vermeidet, wenn es einmal richtig „brennt“, ist Gegenstand dieses Nachmittags.

### **Inhalte:**

- Wie bereite ich mich auf Krisen vor?
- Wie kommuniziere ich rechtssicher?
- Was kann ich sagen, was muss ich sagen, was soll ich nicht sagen?
- Wie schütze ich mein Unternehmen vor langfristigen Imageschäden?
- Wie schütze ich mein Unternehmen vor Klagen wegen mangelhafter oder irreführender Kommunikation?
- Was sind die klassischen Kommunikations-Fehler in Zeiten der Krise.

**Methoden:** Die wichtigsten Methoden rechtssicherer Kommunikation in Krisen werden an konkreten und aktuellen Beispielen besprochen und diskutiert.

**TrainerIn:** Dr. Alfred Autischer, Gaisberg Consulting  
Verena Nowotny, Gaisberg Consulting  
Dr. Gerald Ganzger, Lansky, Ganzger und Partner

### **Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 15. 11. 2011

Ort: EPU Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21, 6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**MMag. Juliana Ghasemipour**

**Seminarreihe zum Thema:**

## **Umgang mit schwierigen Kunden - AUSGEBUCHT !**

**Konfliktmanagement | Kommunikation | Mediation**

**Ausgangssituation:** Jeder Unternehmer, jede Werbeagentur hat notwendigerweise Kundenkontakt, vom ersten Telefonat bis zum Abschluss eines Auftrages. Daraus ergibt sich eine Kundenbeziehung, die idealerweise zu einem weiteren Auftrag bzw. zumindest zur Weiterempfehlung gelangen sollte. Innerhalb dieser Phase der Kundenbeziehung findet eine Vielzahl von verbalen und nonverbalen Kommunikationsprozessen statt, die für viele nicht erkennbar sind und oftmals zu Konflikten führen bzw. zu schwierigen Kundenbeziehungen. „Wie gehe ich mit schwierigen Kunden um?“ als zentrale Frage des Seminars.

**Ziel:** Ziel des Seminars ist, den Teilnehmern der Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation in einem theoretischen Block mit Fallbeispielen die Themen Konfliktmanagement, spezielle Kommunikationsmodelle und Mediation als spezielles Konfliktlösungsmodell näherzubringen und darauf aufbauend in einem Praxisworkshop (jeweils in kleinerem Kreis) spezifische Kundensituationen zu behandeln.

**Umsetzung:** Der theoretische Block soll am Vormittag und in großem Kreis abgehalten werden. Der Praxisworkshop wird für den Nachmittag geplant, wobei die Teilnehmer in kleinen Gruppen Rollenspiele und Konfliktlösungen anwenden und diskutieren. Beide Teile sind jeweils ausbaubar und zeitlich erweiterbar.

### **TEIL I:**

#### **Theorie + Fallbeispiele**

- Beziehung zum Kunden
- „Man kann nicht nicht kommunizieren“ nach Watzlawick
- Modell von F.Schulz von Thun oder „4 Ohren“-Modell des Hörens
- Beziehungsförderer und Beziehungskiller
- Konflikt mit Kunden
- Arten von Konflikten ( nach Innen| Außen, Territorial-, Rangordnungs- oder Führungskonflikte, etc.) – unter Berücksichtigung von Persönlichkeitsstrukturen, Status/ Funktion und Hierarchien
- Stufen der Konflikteskalation ( nach F.Glasl)
- Konfliktprävention und Mediation
- Fragetechniken in der Mediation
- Gesprächsführung ( systemische Gesprächsführung, „Gesprächsstörer“, aktives Zuhören, Feedback, etc.)
- Umgang mit Killerphrasen
- Körpersprache und Kontrolle ( Analyse und Instrumente wie Spiegeln, etc.)

### **TEIL II:**

Praxisworkshop „Umgang mit schwierigen Kunden“ Anwendung der verschiedenen Instrumente aus TEIL I. bei spezifischen Kundensituationen oder Kundenkonflikten. Konkrete Situationen werden von Teilnehmern eingebracht bzw. Übungen aus der Erfahrung der Vortragenden zusammengestellt. Diese werden sodann jeweils in Kleingruppen bearbeitet und diskutiert. Abschließend werden im Plenum spezielle Anliegen aus den Aufgaben besprochen.

Konkret werden in Rollenspielen schwierige Situationen aus dem Agenturalltag nachgestellt. Die Teilnehmer lernen sich bewusst in Konfliktsituationen zu verhalten und probieren Methoden der Konfliktlösung aus. Rollenwechsel, Moderation, Mediation, kooperative Konfliktbewältigung, SK-Prinzip werden durchgespielt (Anwendung der Modelle je nach Praxisfall).

**TrainerIn:** MMag. Juliana Ghasemipour

#### **Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 9 – 17 Uhr

Zeit: 25.11.2011

Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21, 6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Mag. Martin Brezovich**

## Professionelles Eventmarketing

**Ziel:** Überblick zum Thema „Professionelles Eventmarketing“  
Erkenntnisse, Erfahrungen und Tipps aus der Praxis,  
Neue Trends

**Inhalte:**

- Einführung in Eventkonzeption – Idee, Konzept und Präsentation
- Stellenwert des Events in der heutigen (Informations)-Gesellschaft
- Eventmarketing als Instrument der Unternehmenskommunikation
- Event als Gesamtinszenierung
- Event und Social Media – ein Widerspruch?
- Konkrete Beispiele aus der Praxis

**Methoden:** Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit

**TrainerIn:** Mag. Martin Brezovich, Managing Partner  
„Division 4 communication GmbH“, Vorstand des  
Event Marketing Board Austria, Ausschussmitglied WK Wien  
FG Werbung

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 22. 2. 2012

Ort: EPU Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21,  
6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**DDr. Elmar Kickinger**

## Events-Teil der Unternehmenskultur

**Ziel:** Erarbeitung eines Eventprojektplans

**Inhalte:**

- Event Marketing: Einbindung in den Marketing-Mix - Arten von Events - Warum Events?
- Trend und Zielgruppenverhalten - Just-in-time Prinzip -
- Die Inszenierung - Nutzenebenen -
- Positionierung
- Eventplanung: Ziele - Strategie - Umsetzung - Evaluierung - Infotainment - Entertainment -
- Monitoring
- Eventprojektmanagement: Zeit-/Kosten-/Ressourcen-/Aktivitätenplan,

- Kreativitätstechniken
- Event PR: Basisanforderung an/von Medien, Konsumenten, Sponsoren, Veranstaltern
- Einbindung der Medien - Transporter - Verstärker - Träger - Hindernisse - Event „Kontrolle“
- Evaluierung - Follow-up

**Methoden:** Vortrag, Fallbeispiel, Diskussion

**Trainer:** DDr. Elmar Kickinger

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 09:00 – 17:00 Uhr

Datum: 22.3.2012

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, 4. Stock,  
Blauer Saal klein

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Andreas Hladky**

## Eventmarketing im Tourismus

**Ziel:** Besonderheiten des Tourismusmarketing  
Eventmarketingstrategien und -instrumente im Tourismus

**Inhalte:** Warum Eventmarketing-Strategien im Tourismus wichtig sind  
Green Events & nachhaltiges Tourismusmarketing  
Tourismusdestinationen klar positionieren  
Frequenzfördernde Maßnahmen  
Bedeutung von Word of Mouth im Tourismusmarketing  
Wirkungsweise & Erfolgsfaktoren von Eventmarketing  
Festlegung von Zielen als Voraussetzung

**Methoden:** Vortrag, Praxisbeispiele

**TrainerIn:** Andreas Hladky

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 22.5.2012

Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21,  
6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Andreas Lierzer** / Wien Nord

## Die Rolle der Art Direction für die Markenführung

**TrainerIn:** Andreas Lierzer

### Allgemeine Rahmenbedingungen:

Dauer: 09:00 – 17:00 Uhr

Zeit: 10. 11.2011

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, 4. Stock, Blauer Saal klein

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Martin Tiefenthaler** / ID IID IIIDesign

## Type is money – AUSGEBUCHT !!!

oder Mehrwert durch Grauwert — über die affektiven Auswirkungen von guter und schlechter Typografie

**Ziel:** Bewusster und zielorientierter Einsatz von Schriftwahl und typographischer Gestaltung; Schaffung eines Bewusstseins, dass semantisch falsche Rezeption von Botschaften im allgemeinen und Werbeinhalten im speziellen durch unpassende Schriftwahl und fehlerhafte Layouts hervorgerufen werden kann; Vermeidung un(ter)bewusst abwehrender und/oder negativer Affekte in RezipientInnen.

**Inhalte:** Da Lesen einen hochkomplexen Vorgang auf mehreren Ebenen (z.B. muskulär, wahrnehmungstechnisch, neuronal und kognitiv) und eine hauptsächlich unterbewusste Tätigkeit darstellt, können Emotionen nicht nur in Bezug auf den Inhalt eines Textes sondern auch in Bezug auf die Form, in die der Text gebracht wurde, wirksam werden. Neue Experimente zeigen deutlich, dass die typographische Gestaltung einen wesentlich verändernden Einfluss auf das Erleben eines Textinhalts hat. Das ist eine Tatsache, die von allen, die einen intendierten Inhalt exakt kommunizieren wollen, unbedingt bedacht werden soll, bevor sie dem Design eines Textes nur untergeordnete Bedeutung zubilligen.

**Methoden:** Vortrag und praktische Übungen

**Trainer:** Martin Tiefenthaler unterrichtet Typografie und Semiotik an der >die Graphische< und leitet seit 25 Jahren sein Atelier ID IID IIIDesign, er ist Mitbegründer der typographischen gesellschaft austria (tga) und hält Vorträge und Schulungen im In- und Ausland.

Gegenwärtig arbeitet er an seiner Dissertation über den Einfluss auf das europäische Denken, den die Möglichkeit Wörter in Groß- und Kleinbuchstaben schreiben zu können ausübt.

### Allgemeine Rahmenbedingungen:

Dauer: 9—17 Uhr

Zeit: Freitag, 21. Oktober 2011

Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21, 6. OG, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-



### Peter Strauß;

Schauspieler, Regisseur,  
Sprecher  
(Hörfunk und TV für SPAR)  
[www.pstrauss.tv](http://www.pstrauss.tv)

## Abenteuer Sprache - AUSGEBUCHT !!!

Stimme, Sprache, Artikulation -

Professioneller und ökonomischer Sprachgebrauch

**Ziel:** Überblick über professionellen Sprachgebrauch  
Bewusstmachen von Möglichkeiten und Problemlösungen  
Anwendung praktischer Übungen

**Inhalte:** Persönlicher Sprach – Check (Wo stehe ich?)  
Praktische Übungen Artikulation, Atem, Stimme mit Hinblick auf die persönlichen Anforderungen

**Methoden:** Vortrag, Demonstration, Interaktion und individuelle praktische Übung

**TrainerIn:** Peter Strauß

### Allgemeine Rahmenbedingungen:

Dauer: 09:00 – 17:00 Uhr

Zeit: 25. Februar 2012

Ort: Tonstudio in Wien, Adresse wird mit der Anmeldung bekanntgegeben

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-



**GD KR Karl Javurek,  
Dir. Hansjörg Hosp**  
Gewista

## Außenwerbung

**Inhalte:** Außenwerbelandschaft in Österreich, Entwicklung der Außenwerbung, Medien in der Außenwerbung, Marktforschung, Kreative Umsetzungen

**Methoden:** Vortrag mit Powerpoint Präsentation

**TrainerIn:** GD KR Karl Javurek, Dir. Hansjörg Hosp

### Allgemeine Rahmenbedingungen:

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 18. April 2012

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14,  
4. Stock, Blauer Saal klein

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

### Herta Zink

## Mediaentscheidungen treffen und begründen

**Ziel:** Die Teilnehmer/-innen lernen die Kriterien für Mediaentscheidungen kennen und anwenden. Durch Vortrag und Übungen lernen sie die Trends der österreichischen Medialandschaft kennen und mit Mediazahlen und -begriffen zielsicher umzugehen.

**Inhalte:** Entwicklung der Medialandschaft in Österreich, die wichtigsten Mediastudien, Mediabegriffe interpretieren, Stärken und Schwächen der einzelnen Mediengattungen, strategische Mediaplanung, Planung und Einkauf.

Folgende Fragen werden in diesem Kurs beantwortet:

- Was versteht man unter Media?
- Was macht eigentlich eine Mediaagentur?
- Welche Daten und Quellen für Media-Entscheidungen gibt es?

- Was bedeuten die unterschiedlichen Mediabegriffe und wie sind sie zu interpretieren?
- Was sollte eine Mediaempfehlung an einen Kunden beinhalten?
- Was muss ich bei Planung, Kalkulation, Buchung, Rechnungslegung beachten?

Handouts und Arbeitsunterlagen werden beigelegt.

### TrainerIn:

Herta Zink, Langjährige Vorsitzende des Vereins Forum Mediaplanung (FMP) Lehrgangsführerin der Fachrichtung Mediaberatung (Werbe Akademie des WIFI Wien)  
2002 - 2003 CEO OMD Mediaagentur  
1989 - 2001 Leitung DM&B Media (Media 1)  
1986 - 1989 Puttner & Bates Werbeagentur  
think:zink Büro für Media-Tuning, seit 2004 als unabhängige Beraterin, Sparringpartnerin und Prozessbegleiterin für alle Marktteilnehmer - Werbungstreibende, Agenturen und Medien/Vermarkter.

### Allgemeine Rahmenbedingungen:

Zeit: Mittwoch 14., 21., und 28. März 2012

Dauer: 14:00 – 19:00 Uhr

Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21,  
6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 15 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

### Gerhard Brüggler / Mag. Dieter Henrich / Erich Postl

## Was Regionalmedien der Werbung bringen

Regionalmedien: Werbeträger für KMUs –  
Instrument für Agenturen

**Ziel:** Darstellung der Möglichkeiten beim bzw. „Gebrauchsanweisung“ für den Einsatz von Regionalzeitungen für kleinere und mittlere Werbeagenturen

### Inhalte:

- Rolle, Inhalte, Aufgabe und Lesernutzen der Regionalzeitungen
- Leistungsfähigkeit von Regionalzeitungen und Möglichkeiten bei deren Einsatz: Beispiele und Erfahrungen
- Überblick über Österreichs Regionalzeitungen (Schwerpunkt Ostösterreich)

**Methoden:** Präsentationen einschließlich Fallbeispiele aus der Praxis, anschließend Beantwortung von Fragen (auch agenturspezifische)

**TrainerIn:** Mag. Gerhard Brüggler, viele Jahre Manager bei einer führenden Regionalzeitung, heute Inhaber einer Werbeagentur  
Mag. Dieter Henrich, Geschäftsführer des Verbandes der Regionalmedien Österreichs (VRM)  
Erich Postl, langjähriger Präsident des Verbandes der Regionalmedien Österreichs, Regionalzeitungsherausgeber mit jahrzehntelanger Erfahrung in mehreren Bundesländern

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr  
Zeit: 23.11.2011  
Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, 4. Stock, Blauer Saal klein

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Peter F. Prochazka**

**Souverän präsentieren – AUSGEBUCHT !!!**

das Crash-Seminar für den Werbeprofi.  
Die professionelle Präsentation als Grundlage für meinen Erfolg

**Ziel:** Der/die TeilnehmerIn versteht sein/ihr Produkt professionell zu präsentieren und verschafft sich somit einen klaren Wettbewerbsvorsprung.

Der/die TeilnehmerIn kennt die unterschiedlichen Medien und kann diese ziel- und zielgruppenadäquat auswählen und einsetzen.

Der/die TeilnehmerIn erkennt die eigene persönliche Wirkung im Zusammenspiel mit den eingesetzten Medien.

Der/die TeilnehmerIn erkennt den Unterschied zwischen Information, Argumentation und verkaufs- und entscheidungsfördernder Präsentation

**Inhalte:**

- Wieso soll ich Medien in einer Präsentation einsetzen?
- Grundlagenwissen zum Einsatz der unterschiedlichen Medien. (Flipchart, Pinwand, Overheadprojektor, PowerPoint, Objekte, Video/Dias, Musik)
- Präsentationsmedien aktiv auswählen. Was setze ich wie, wann und wo ein?
- Grundsätze für den optimalen Einsatz von Bild, Text und Ton.
- Realistische Zieldefinitionen, was will/kann ich konkret durch meine Präsentation erreichen? Analyse des Zielpublikums.
- Die Struktur einer Präsentation.

**TrainerIn:**

Peter F. Prochazka

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 09:00 – 17:00 Uhr  
Zeit: 13.04.2012  
Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21, 6. Stock, Raum 5

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 12 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Mag. Forian Laszlo**

**Exkursion durchs Observerhaus**

mit anschließenden Workshop PR Evaluierung internationale Entwicklung

**TrainerIn:** Mag. Forian Laszlo

Observer GmbH  
Medienbeobachtung

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr  
Zeit: 18.01.2012  
Ort: 1020 Wien, Observerhaus Lessinggasse 21,

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Exkursion zur Firma Gugler GmbH**

Betriebsführung und Workshop ökologisch drucken

**Inhalte:**

Ökologisch drucken - <http://www.gugler.at/>

**TrainerIn:** Ernst Gugler

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 10:00 – 17:00 Uhr  
Zeit: 13.10.2011  
Gugler GmbH, 3390 Melk, Auf der Schön 2

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 40 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Mag. Bernhard Krumpel**

## Lobbying

**Ziel:** Die Teilnehmer mit Grundstrategien, Herangehensweisen und ethischen Normen des Lobbyings vertraut zu machen, mit einer besonderen Schwerpunktlegung zum sogenannten „Lobbying-Gesetz“.

**Inhalte:**

- Lobbying – verstehen und anwenden
- Gesetzliche und ethische Rahmenbedingungen
- Strategie erfordert Planung: das Lobbyingkonzept anhand eines Praxisbeispiels

**Methoden:**

- Erarbeiten des Themas Lobbying im Diskurs
- Gruppenarbeit

**TrainerIn:**

Mag. Bernhard Krumpel

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 21.09.2011

Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21, 6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Mag. Gertraud Buchner-Greinecker**

## Marketing Crash-Kurs - AUSGEBUCHT !!!

**Ziel:** frische Impulse und konkrete Optimierungsmöglichkeiten für absatzorientierte Berufe aus Werbung und Marktkommunikation sowie besseres Verständnis für die Anforderungen des Kunden

**Inhalte:**

Analyse der Einflussfaktoren (Markt, Kunden, Wettbewerb), Differenzierung / Positionierung / Markenführung, Marketingmix / 7 P, Zielgruppen / Marktsegmentierung, Marketingplanung, Marketingcontrolling – jeweils mit themenspezifischen Fallstudien

**Methoden:**

Präsentations-Input -> Diskussion -> Fallstudien, die von den TeilnehmerInnen in Gruppen erarbeitet werden

**TrainerIn:**

Mag. Gertraud Buchner-Greinecker

Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität Wien, danach Produktmanager bei Beiersdorf, Projektmanager bei HC System Promotion und Marketingleiterin bei Berglandmilch und Lindt & Sprüngli; seit 2000 selbstständig mit den Beratungsschwerpunkten Marketingconsulting, -training und -coaching.

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Zeit: 21.03., 28.03., 11.04., 18.04., 25.04., 2.05.2012

Ort: SIC, 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 14, Kleiner Saal, 1. Stock

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Kimberly Callecod-Weinrich, M.A.**

## English Refresher Course for Communications Professionals

**Ziel:** Aims of the 2012 course include overall improvement in English fluency, especially in basic business English required for small talk, telephone conversations, meetings, negotiations, presentations, e-mails and other business correspondence. Vocabulary building – with focus on communications – is another important aim.

**Inhalte:**

siehe oben

Course materials: handouts provided by instructor.

**Methoden:**

Interactive. Extensive work in pairs and small groups.

**TrainerIn:**

Kimberly Callecod-Weinrich, M.A.

[www.weinrichworld.com](http://www.weinrichworld.com)

**Allgemeine Rahmenbedingungen:**

Dauer: 18:00 – 21:00 Uhr – 6 Abende

Zeit: 28.02., 06.03., 13.03., 20.03., 27.03. + 03.04.2012

Ort: WIFI Raum C501

[www.wifiwien.at](http://www.wifiwien.at)

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-



**Dr. Alfred Autischer**  
Gaisberg Consulting

**Dr. Gerald Ganzger**  
Lansky, Ganzger und Partner

## LITIGATION PR – Vertiefung

**Ziel:** Dieses Seminar wendet sich an Teilnehmer des ersten Litigation PR- Seminars, die ihr Grundwissen erweitern und ihr Wissen praktisch anwenden wollen.

### Inhalte:

Das Seminar befasst sich am Beispiel von medienwirksamen Strafverfahren mit der praktischen Anwendung von Litigation PR. Dr. Alfred Autischer, Mag. Katharina Stierschneider und Dr. Gerald Ganzger werden durch Fallbeispiele und praktische Übungen die alltägliche Arbeit eines Litigation PR Experten näher bringen.

### Methoden:

Wie kann man in rechtlichen Auseinandersetzungen seine eigene und die Reputation seines Unternehmens schützen? Wie bewegt man sich richtig im Spannungsfeld zwischen Ermittlungsbehörden, Richtern, klassischen Medien und der Diskussion im Netz, im Spannungsfeld zwischen Recht und Kommunikation? Welche Fehler sollte man vermeiden? Wie geht man mit Gerüchten und Attacken um? Und: was bedeutet modernes Reputation-Management in Zeiten unendlicher Kommunikations-Möglichkeiten

### TrainerIn:

Dr. Alfred Autischer kommt aus der klassischen PR und hat in den letzten Jahren in Österreich und in Deutschland eine Reihe von großen Strafverfahren als Kommunikationsexperte begleitet. Mitte 2010 hat er in Wien die auf Reputation Management und Litigation PR spezialisierte Beratungsagentur „Gaisberg Consulting“ gegründet ([www.gaisberg.eu](http://www.gaisberg.eu))

Dr. Gerald Ganzger ist seit 1989 Rechtsanwalt in Wien und Partner bei Lansky, Ganzger + Partner Rechtsanwälte GmbH. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind alle Aspekte des Kommunikationsrechts und des Schadenersatzrechts.

### Allgemeine Rahmenbedingungen:

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr  
Zeit: 30.11.2011  
Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21, 6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-

**Mag. Emanuel Maxl / Mag. Josef Leitner**

## Qualität (in) der Marktforschung

**Ziel:** Beantworten der Fragen: Woran erkennt man als Auftraggeber Marktforschungs-Dienstleistung mit hoher Qualität? Welche Richtlinien bzw. Qualitätsstandards gibt es in der Markt- und Meinungsforschung?

### Inhalte:

An Hand von bestehenden Qualitätsstandards und Branchenrichtlinien wird dargestellt, wie qualitativ hochwertige Marktforschung von „Quick & Dirty“-Studien unterschieden werden kann.

Es werden in Detail der ESOMAR-Codex ([www.esomar.org](http://www.esomar.org)), und die ISO bzw. ÖNORMEN 20252 „Markt-, Meinungs- und Sozialforschung“ und 26362 „Access-Panels“ vorgestellt. Unternehmen, die nach diesen Normen zertifiziert sind, haben sich zu diesen Qualitätsstandards verpflichtet.

### Methoden:

Workshop mit Präsentation der wichtigsten Kapitel der Normen bzw. des Codex und ausgewählten Fallbeispielen

### TrainerIn:

Mag. Emanuel Maxl: Vorsitzender des VMÖ – Verband der Marktforscher Österreichs, ESOMAR-Repräsentant für Österreich und Mitglied des internationalen ISO-Komitees der Norm 20252

Mag. Josef Leitner, [www.focusmr.com](http://www.focusmr.com)

### Allgemeine Rahmenbedingungen:

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr  
Zeit: 22.11.2011  
Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21, 6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnehmerbeitrag € 10,-



**Michael Straberger**  
Präsident Österreichischer  
Werberat;  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
straberger conversations

## Der Österreichische Werberat –

vom Wert der Wertorientierung in der Marktkommunikation

**Ziel:** Aufzeigen des Systems der Selbstregulierung im Wandel der Zeit- Welche Grenzen hat Werbung und wie dynamisch sind diese?

### Inhalte:

- Werbesystem in Österreich
- Werbebeschränkungen/-verbote in Österreich – ein Überblick
- Selbstregulierung in Österreich
- Der Österreichische Werberat – Positionierung/Zielsetzung
- Das Organ – Österreichischer Werberat
- Das Beschwerdeverfahren – der Ablauf
- Der Selbstbeschränkungskodex  
Fallbeispiele

**Methoden:** Präsentation, Gruppenarbeit, Diskussion

**TrainerIn:** Michael Straberger /  
Thomas Hudribusch, MSc, MBA, Area Manager Austria  
Prodir SA

### Allgemeine Rahmenbedingungen:

Dauer: 14:00 – 18:00 Uhr

Termin: 5.3.2012

Ort: EPU-Forum, 1040 Wien, Operngasse 17-21,  
6. Stock, Raum 1

Anmeldung: [werbungwien@wkw.at](mailto:werbungwien@wkw.at)

Teilnehmer/Innen: maximal 20 Personen, Teilnahme kostenlos

# Theorie ist grau. Praxis ist grün.



Holen Sie sich Ihren Wissensvorsprung  
mit dem WIFI Wien!

- Präsentieren als Infotainment
- Dramaturgie in Verhandlungen
- Marketing Know-how kompakt
- Digitale Marketing Strategien –  
Erfolgsfaktoren für optimalen Einsatz von  
Online Marketingkanälen
- Erfolgsgarant E-Mail Marketing – Steigern  
Sie Ihren Verkaufserfolg durch  
professionelles E-Mail Marketing
- Mobile Marketing, SMS, Coupons & Apps
- Wirtschaftliche Erfolge durch Suchmaschinen
- Neukundengewinnung im Internet
- Social Media Marketing – neue Medien, neue  
Chancen in der Markenführung
- Kunden führen & verführen
- Professionalität im Verkauf
- Besser kommunizieren mit emotionaler  
Intelligenz
- Schwierige Gespräche zielorientiert führen
- Killerphrasen knacken – kreativ kontern
- ABC der Kostenrechnung – eLearning + Präsenz
- Präsentieren im Verkaufsgespräch

Detaillierte Information unter  
[www.wifiwien.at/fachgruppe\\_werbung](http://www.wifiwien.at/fachgruppe_werbung)



# Das neue WIFI-Kursbuch ist da!

Bestellen Sie jetzt Ihr Exemplar!  
T 01 476 77-5554  
[www.wifiwien.at](http://www.wifiwien.at)