

# Reife Leistung – Tischlerhandwerk!

Marketing für Generationen



# Forum Handwerk & Architektur

- eine Plattform stellt sich vor!

Im Jahre 2003 wurde die Plattform Forum Handwerk & Architektur zwischen den Systempartnern Adler Lacke, Blum Beschläge und EGGER Holzwerkstoffe ins Leben gerufen, mit dem Ziel eine **Kompetenzplattform am österreichischen Markt** zu realisieren.

Der gemeinsame Fokus auf die Zielgruppe des verarbeitenden Handwerks hat die Partner dazu bewogen, **losgelöst von den herkömmlichen Produktschulungen, Seminare für das Handwerk** zu veranstalten. Dabei waren in der Themenfindung bisher immer die Wünsche und Ideen der Seminarteilnehmer federführend.

Mit dem exklusiven **Medienpartner** dem **Tischler Journal** steht die Plattform Forum Handwerk & Architektur in regelmäßigem Kontakt, sodass alle Informationen zu den Seminaren schnellstmöglich und topaktuell an die Verarbeiter weitergegeben werden.

In der Kommunikation mit Partnern aus dem Bereich des Handwerks, der Architektur und der Industrie **sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung** und genießen anschließend einen besonderen Status am Markt und bei Ihren Kunden.

Es würde uns freuen, wenn wir auch Sie zu einem unserer Seminare begrüßen könnten und stehen Ihnen gerne für Rückfragen, Ideen oder Wünsche zur Verfügung. Kontaktieren Sie dazu bitte Frau Sabrina Schweiger telefonisch unter 050 600 10117 oder per Mail [Sabrina.Schweiger@egger.com](mailto:Sabrina.Schweiger@egger.com).



# Referenten



## **Harald Jeschke**

(Jahrgang 1949) ist geschäftsführender Gesellschafter der Marketing- und PR-Agentur Softnomics in Linz-Leonding, die sich seit 1992 auf die Entwicklung neuer Kompetenzen und auf die Kommunikation in „älter werdenden Märkten“ konzentriert.

Er beschäftigt sich intensiv mit der Produkt- und Leistungsentwicklung für „Best Ager“. Der besondere Schwerpunkt gilt dabei den Branchen Bauen & Wohnen, Finanzdienstleistungen und Gesundheit.

Mit seinem Spezialteam focquest gestaltet und moderiert er Fokusgruppen, in denen vor allem die emotionalen Erwartungen von potenziellen Kunden und Meinungsbildnern qualitativ erhoben und in Erfolg versprechendes „Storytelling“ übersetzt werden.

Er führt zudem regelmäßig firmeninterne Seminare und Workshops sowie Kreativitätstrainings durch.



## **Dieter Vogel**

Geboren 1958; verheiratet, zwei Söhne; Studium der Betriebswirtschaft und Rechtswissenschaft; 13 Jahre Privatwirtschaft (Marketing, Verkaufsleitung und Personalwesen) in unterschiedlichen Unternehmensstrukturen, Organisationsformen und Branchen mit entsprechenden Führungspositionen ermöglichten das ganzheitliche Erleben wirtschaftlicher Mechanismen.

Fortbildungen und abgeschlossene Ausbildungen in den Bereichen Management, Moderation, NLP, Coaching, Mediation und Lernpädagogik und Energetik. Thematischer Fokus und Schwerpunkt: Nutzung und Umsetzung der Erkenntnisse der Emotionswissenschaften im beruflichen und privaten Kontext.

Geschäftsführer der Vision Development Unternehmensberatung GmbH

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Begleitung von PE- und OE-Prozessen
- Trainings in den Bereichen Management, Verkauf, Kommunikation, Human Resources, Zeitmanagement, Erfolg und Motivation, Emotionales SelbstManagement
- Personal & Emotional Competence Coaching
- Mediation
- Vorträge

# Reife Leistung – Tischlerhandwerk!

## Marketing für Generationen

Begriffe wie Networking, PR oder Trademarks sind in aller Munde und in allen Medien zu finden, doch was verbirgt sich dahinter und welche Chancen und Möglichkeiten bieten sich dabei für den Verarbeiter? Diesem Thema und den dabei entstehenden Fragen widmen sich die Veranstalter Adler Lacke, Blum Beschläge und EGGER Holzwerkstoffe in einem zweitägigen Seminar in St. Johann in Tirol. In Zusammenarbeit mit Herrn Harald Jeschke, Geschäftsführer der Werbeagentur Softnomics aus Leonding, wurde ein vielseitiges Programm für die Zielgruppe der Tischler und Planer entwickelt.

Dabei wird Herr Jeschke durch Herrn Mag. Dieter Vogel, Kommunikationscoach und Trainer, unterstützt. Herr Mag. Vogel wird in einem umfangreichen Workshop mit den Teilnehmern über die **Kraft der Emotionen** sprechen und Möglichkeiten zur gezielten Nutzung von Gefühlen erarbeiten.

Ein besonderes Augenmerk gilt beispielhaft der Zielgruppe Generation 50+, welche sicherlich künftig einen größeren Stellenwert genießen wird. An deren Beispiel werden die Teilnehmer **praktische Übungen** und **mögliche Strategien für eine gezielte Kundenbetreuung** erarbeiten.

Im Rahmen des Seminars soll den Teilnehmern in sehr konzentrierter und kompakter Form alles Wissenswerte rund um den Begriff des Marketings vermittelt werden. Ziel des Seminars „Reife Leistung – Tischlerhandwerk!“ ist es, dass jeder Teilnehmer für sich eine mögliche Strategie entdeckt, welche kurzfristig und schlagkräftig bereits am nächsten Tag umgesetzt werden kann. Dabei versuchen die Systempartner in Zusammenarbeit mit den Referenten auf die **individuellen Bedürfnisse und Anliegen der Teilnehmer** einzugehen und **bestmögliche Lösungsansätze** zu finden.



# Inhalt und Zeitablauf des Seminars

## Donnerstag

11:50 Eintreffen der Teilnehmer im EGGER Forum in St. Johann

12:00 Gemeinsames Mittagessen

**13:00 Begrüßung und Eröffnung des Seminars**

**13:10 Die Identität Tischler**

14:30 Pause

**15:00 Die Ökonomie der Aufmerksamkeit**

Werte und Überzeugungen rund um das Handwerk

**16:00 Veränderte Märkte heute und damals**

Der Tischler als „Sinnstifter“ im Wohnleben

16:30 Pause

**16:45 Reife Leistung - Tischlerhandwerk**

Der Tischler als Marke

**17:30 Workshop: Marketing für Generationen**

Positionierung des Tischlerhandwerks in

Verbindung mit Networking

18:00 Ende des ersten Tages

Abreise zum Hotel Kitzhof nach Kitzbühel

18:45 Abfahrt zum gemeinsamen Abendessen



## Freitag

- 08:00**      **Gefühlswelten und Ihre Wirkungsweisen auf Ihr Umfeld**  
Workshop: Die Kraft der Emotionen
- 09:00**      **Kundenbedürfnisse erkennen, wecken und gezielt einsetzen**  
Workshop: Die 3C-Strategie
- 10:00      Pause
- 10:15**      **Zusammenfassung aus den Workshops**
- 11:00**      **Chancen sind Möglichkeiten, die auf Stärken treffen**  
Maßnahmen und Ziele zur sofortigen Umsetzung der erlernten Inhalte
- 12:30**      **Abschluss der Veranstaltung**  
Gemeinsames Mittagessen
- 13:00**      **Individuelle Abreise der Teilnehmer**



## Termine

29. - 30. März 2007

12. - 13. April 2007

26. - 27. April 2007

10. - 11. Mai 2007

## Kosten

Selbstverständlich unterstützen Sie auch in diesem Jahr die Systempartner bei den Seminarkosten. Ihr Unkostenbeitrag beläuft sich auf Euro 175,- inkl. 20 % Mehrwertsteuer excl. Übernachtung. Die Teilnahmebestätigung und Details zur Anreise schicken wir Ihnen nach Zahlungseingang umgehend zu.

## Seminarort

EGGER Holzwerkstoffe, Weiberndorf 20, AT - 6380 St. Johann in Tirol

**Ja**, ich nehme am Workshop  
"Reife Leistung - Tischlerhandwerk" teil.

Absender:

---

---

---

---

Bitte wählen Sie Ihren gewünschten Termin:

---

Die Teilnahmegebühr von 175,- € excl. Hotelübernachtung sind vom Teilnehmer selbst zu tragen. Bitte versenden Sie diese Postkarte oder faxen Sie sie an folgende Nummer:

**Fax: 050/600-90117**

Tel.: 050/600-10117

email: [sabrina.schweiger@egger.com](mailto:sabrina.schweiger@egger.com)

Porto zahlt  
Empfänger

Antwort

FRITZ EGGER GmbH & Co

Frau Sabrina Schweiger

Weiberndorf 20  
A-6380 St.Johann in Tirol

Reife Leistung – Tischlerhandwerk!  
Marketing für Generationen



**FORUM**  
HANDWERK & ARCHITEKTUR



**ADLER**

**blum**  
Mehr bewegen

**E EGGER**

**Tischler**  
JOURNAL

**FRITZ EGGER**

GmbH & Co.  
Holzwerkstoffe  
Weiberndorf 20  
A-6380 St. Johann in Tirol  
Tel. +43 (0) 50600-0  
Fax +43 (0) 50600-10111  
info-sjo@egger.com