

Das neue Networking

Die erfolgreiche Kombi-Disziplin aus Kooperation, Lobbying & PR



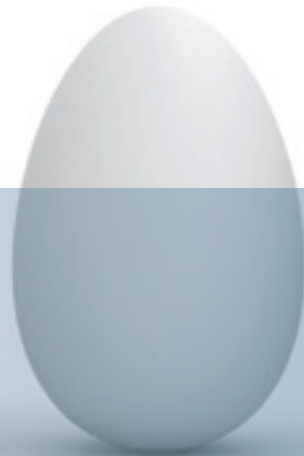
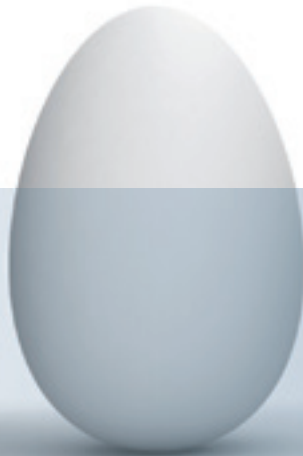
Marketing



Verkauf



Erfolgreiche
Durchsetzung von
Unternehmens-
zielen



Mag. LUSAK

Marketing-Manager



04. Oktober 2016, Wien

05. April 2017, Wien

jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr



ARS
AKADEMIE
FÜR RECHT,
STEUERN &
WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.

Das neue Networking

Die erfolgreiche Kombi-Disziplin aus Kooperation, Lobbying & PR

IHR NUTZEN

Beim NEW NETWORKING wird erfasst, wie die drei Marketing-Management-Instrumente Kooperation, Lobbying und PR in Zukunft funktionieren werden und wie man sie optimal verknüpfen kann. Der Experte zeigt Ihnen, wie Sie die relevanten Entscheidungsträger und Meinungsbildner in Politik, Behörden, Verbänden, Wissenschaft, Wirtschaft und Medien für Ihre Seite gewinnen und sich so sauber und transparent mit Ideen, Angeboten und Projekten am Markt durchsetzen.

NEW NETWORKING ist landesüblichem Netzwerken meilenweit überlegen.

Es ermöglicht,

- besser an Aufträge und Unterstützungen heranzukommen
- leichter Förderung oder Finanzierung zu erhalten
- einfacher Genehmigungen, Zertifizierungen und Normungen zu erreichen
- früher an entscheidende Informationen zu kommen
- in Zielgruppe, Branche und Öffentlichkeit beachtet und geschätzt zu werden
- leichter erfolgreich zu sein bzw. weiterzukommen, auch wenn scheinbar nichts mehr geht

Mit NEW NETWORKING schaffen Sie es auch in turbulenten Zeiten, dauerhaft gute Beziehungen zu relevanten Persönlichkeiten aufzubauen und gleichzeitig als Firma bzw. Organisation mit konstruktiver gesellschaftlicher Verantwortung dazustehen.

Informieren Sie sich in diesem Seminar über erfolgreiche Originalbeispiele und holen Sie sich so Anregungen für Ihre berufliche Praxis.

REFERENT



Mag. Wolfgang Lusak

Unternehmensberater, Lobby-Coach und Universitätslektor; war über 12 Jahre als erfolgreicher Manager bei Unilever, Gillette und BP im In- und Ausland tätig, verhalf u. a. nach dem Glykol-Skandal dem österreichischen Wein als erster Geschäftsführer der Österreichischen Weinmarketinggesellschaft wieder zu internationalem Rang und wirtschaftlichem Aufschwung; betreut seit über 20 Jahren Manager, Unternehmer, Gewerbebetriebe und andere KMUs als Strategie-Berater und mitwirkender Lobby-Coach; hält Vorträge und schreibt Artikel über Management, Marketing, Persönlichkeitsentwicklung und Lobbying; mehrfacher Preisträger in den Bereichen Marketing und PR. www.lusak.at

SEMINARINHALTE

NEW NETWORKING VERSTEHEN

- **Vorstell- und Erwartungsrunde:** Ausrichtung des Seminars auf die spezifischen Anforderungen der TeilnehmerInnen
- **Die drei Instrumente im Einzelnen**
- **Die notwendigen Prinzipien, möglichen Formen und besten Methoden für erfolgreiches Kooperieren**
- **Die 6 Stufen des modernen Networkings & Lobbyings und ihre Instrumente**
- **Die durchsetzungsfähigsten PR- und Public Affair-Methoden in klassischen Medien und in Web und Social Media**
- **Die richtige Kombination der Instrumente im praxiserprobten Aufbau von NEW NETWORKING: 4 strategische Schritte zur Gewinnung der relevanten Partner & VIPs**
- **Original-Praxisbeispiele:** Sie können „miterleben“, wie das schon in kleinen, mittleren und großen Unternehmen, Kooperationen, Organisationen und Interessenvertretungen erfolgreich funktioniert hat

NEW NETWORKING KONZIPIEREN

- **Bausteine für NEW NETWORKING-Zielsetzung:** Klarheit darüber, was man erreichen kann und will
- **Kurze Simulation eines NEW NETWORKING Strategie Prozesses**
- **Planung:** Das Projekt darstellen und vorbereiten – Maßnahmen, Zeitplanung und Budget festlegen

NEW NETWORKING UMSETZEN KÖNNEN

- **Die richtige Vorbereitung**
- **Der optimale Einstieg und Start für Kooperation bzw. Kernteam**
- **Der ideale Aufbau des eigenen Netzwerks bzw. der eigenen Lobby**
- **Timing, Steuerung, Betreuung, Monitoring**
- **Die 7 Gebote sauberen und erfolgreichen NEW NETWORKINGS**
- **Alle Fragen werden beantwortet**

WER MUSS INFORMIERT SEIN

- ✓ *GeschäftsführerInnen | UnternehmerInnen*
- ✓ *Führungskräfte | FreiberuflerInnen*
- ✓ *WissenschaftlerInnen & ExpertInnen*
- ✓ *PolitikerInnen & FunktionärInnen*
- ✓ *Verantwortliche in Verbänden, Institutionen und NPOs*

SEMINARHINWEIS

Lehrgang Das ganze Marketing in 3 Tagen

Referent Mag. LUSAK, Ing. RIESS u. a.

Termine 16.-18.11.16, Wien | 14.-16.03.17, Wien

Investition € 1.340,- exkl. USt.

**SEMINAR
TIPP**

TERMINE / IHRE INVESTITION

Termine 04. Oktober 2016
ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

05. April 2017
ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

Uhrzeit jeweils von 9.00-17.00 Uhr

Investition je € 480,-

inkl. Seminarunterlagen, Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränken, Mittagessen und exkl. 20 % USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen. Die Rechnung wird per E-Mail versendet. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten.

ERMÄSSIGUNGEN

30 % (per TN) ab 10 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

10 % (per TN) ab 3 TeilnehmerInnen eines Unternehmens

Ermäßigungen, Rabatte, Frühbucherbonus etc. sind nicht addierbar!

STORNO

Bitte haben Sie Verständnis, dass bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn 50 % des Seminarbetrages, bei Stornierungen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag die volle Gebühr in Rechnung gestellt wird. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 40,-. Bei einer Umbuchung auf einen Folgetermin bleibt die ursprüngliche Rechnung inkl. der Fälligkeit gültig. Zusätzlich wird eine Gebühr von € 20,- exkl. USt. (ausgenommen am Seminartag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegengenommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen.

ANMELDUNG / INFORMATION

Projektorganisation: Christina Weiß

Inhalt / Konzeption: Mag. (FH) Claudia Wolf

 +43 1 713 80 24-14  +43 1 713 80 24-29  office@ars.at

ANMELDUNG/UNTERLAGENBESTELLUNG

Ja, ich melde mich an für das Seminar
„Das neue Networking“

Termin

Ja, ich melde mich an für den Lehrgang
„Das ganze Marketing in 3 Tagen“

Termin

Ja, ich bestelle die Seminarunterlage zu 40 % der Seminargebühr, da ich an der Teilnahme verhindert bin.

Titel des Seminars

Seminarunterlagen können nicht retourniert werden!

... und bin einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde. Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.



ARS ist ÖCERT-Qualitätsanbieter!

TEILNEHMER/IN

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

Tel.

Mobil

E-Mail

FIRMA

Beschäftigte

■ bis 100

■ 100-200

■ über 200

Branche/ Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

E-Mail für Rechnungsversand

Datum

Unterschrift

Von den Besten lernen.

Individuelle
Firmentrainings
nach Maß!

