

1. Anwenderschulung: Rund um die LED-Beleuchtungsvielfalt

Experten der Branche erläutern die aktuelle Situation, die Chancen aber auch die offenen Fragen rund um LED. Ein LED-Parcours, der einen beeindruckenden Einblick in die Beleuchtungstechnik der Zukunft bietet, rundet die Schulung ab.

Hersteller, Beleuchtungsplaner, Objekt- und Lichtberater stehen für Fragen und gute Tipps zur Verfügung.

Termin 29.10.2009

Kosten 80 €

Ort Störtebekerhaus, Borstelmannsweg 145, 20537 Hamburg

Anmeldung vfuersicht@hwk-hamburg.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

2. Anwenderschulung: Vermarktung im Zeitalter der Nachhaltigkeit

Begriffe wie Nachhaltigkeit, ökologischer Fußabdruck, Klimaschutz konfrontieren uns zunehmend. Handwerker sollten dies für die Entwicklung und Umsetzung einer strukturierten Kundenbeziehung nutzen können, um die umfassenden Bedarfe von Kunden einzubeziehen (gutes Gefühl, Abgrenzungsmerkmale des Betriebes, Glaubwürdigkeit). Denn nur der Kunde hilft uns, im Wettbewerb zu überleben. Diese Schulung zeigt die Chancen auf, eine ehrliche und damit dauerhafte Marktpräsenz zu sichern.

Termin 5.11.2009, 18:30 Uhr, ELBCAMPUS, Zum

Handwerkszentrum 1, 21079 Hamburg, Kosten: 50 Euro,

Anmeldung: vfuersicht@hwk-hamburg.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

3. Workshopreihe: Aufträge an Land ziehen, die sich lohnen

Die Workshops setzen nicht nur auf klassische Werbemittel. Denn Werbemittel kann jeder kopieren, die Pflege von Beziehungen ist einmalig, weil sie an Personen gebunden ist. Der Dresdner Marketingexperte Oliver Baer, bekannt durch seine Veröffentlichung „ÖKO UND NOCH ETWAS – Handbuch zum Marketing ökologischer Produkte und Dienstleistungen im Bauhandwerk“, informiert und schult an insgesamt 2 Wochenenden (jeweils Freitag + Samstag) die außergewöhnlichen Chancen eines sprachstarken Marketings mit den drei Themenschwerpunkten

1. Die geeigneten Kunden finden: Wie der Handwerker wertvolle Kunden findet und wie er sie von den Schnäppchenjägern unterscheidet
2. Werbemittel einsetzen: Was der Handwerker zu seiner Vermarktung benötigt und wo-von er die Finger lassen kann
3. Gesprächslenkung: Wie der Handwerker das Gespräch mit dem Kunden führt, damit es zu einem guten Geschäft kommt

Workshop1: 6+7.11.2009, Workshop 2: 20+21.11.2009, Kosten

(4 Termine) 380 €

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).