

ZIELGRUPPENTAGUNG

LEITER*IN MARKETING UND UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

TERMIN

06. Juni 2024 von 10:00 bis ca. 16:30 Uhr
07. Juni 2024 von 09:45 bis ca. 13:00 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

SPREEWALDRESORT Seinerzeit
Dorfstraße 53 | 15910 Schlepzig
www.seinerzeit.de

Parkmöglichkeiten:

- Hoteleigener Parkplatz

PREIS

BBA-Mitglieder 1.400€
Normalpreis 1.750€

- Ich bin Mitglied im vdw Sachsen oder vswg
und zahle daher 1.400 Euro.

ORGANISATION & ANMELDUNG

Rebekka Wolffsky
T: 030 23 08 55-48
rebekka.wolffsky@bba-campus.de

KONZEPTION & MODERATION

Christine Gottschalck
T: 030 23 08 55-19
christine.gottschalck@bba-campus.de

Name/Vorname

Position im Unternehmen

E-Mail (Pflichtangabe)

Telefon

Stempel/Unterschrift/Datum

- Ich möchte den Newsletter der BBA erhalten. Bitte senden Sie mir diesen an die angegebene E-Mail-Adresse.

Teilnahmebedingungen

Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Sie erhalten von uns eine digitale Anmeldebestätigung. Bei Rücktritt von der Anmeldung bis 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 35 €, danach ist der gesamte Betrag fällig. Sie können eine Vertretung entsenden. Wir behalten uns bis 14 Tage vor Veranstaltungsstart vor, die Veranstaltung abzusagen bzw. das Programm ggf. zu ändern. Im Rahmen der Veranstaltung können Fotografien zur Dokumentation erstellt werden, die eventuell in Print- und Online-Medien weiterverarbeitet werden.

Ihre Daten

Ihre Daten werden von der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e. V. zur Organisation der Veranstaltung verwendet und zu keinem Zeitpunkt an Dritte weitergegeben. Wir nutzen Ihre Daten auch, um Sie über unsere zukünftigen Veranstaltungen per Brief oder E-Mail zu informieren. Sollten Sie mit der Nutzung für Veranstaltungsinformationen nicht einverstanden sein, streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen Sie sich mit uns in Verbindung (info@bba-campus.de | T: 030 23 08 55-0). Sie können der Nutzung jederzeit widersprechen.

Widerrufsbelehrung ausschließlich für Verbraucher*innen

Sie haben das Recht, binnen 14 Tagen ab Datum des Vertragsabschlusses ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie die BBA durch eine eindeutige Erklärung schriftlich (Brief, E-Mail) über Ihren Entschluss informieren und Ihre Erklärung vor Ende der Widerrufsfrist absenden. Sie erhalten von der BBA umgehend eine Wider-rufsbestätigung. Wenn Sie den Vertrag widerrufen, werden wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, binnen 14 Tagen ab dem Tag zurückzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf bei uns eingegangen ist. Die Rückzahlung erfolgt über dasselbe Zahlungsmittel, die Sie bei Ihrer Transaktion verwendet haben, es sei denn Sie haben etwas anderes vereinbart. Es entfallen keine Entgelte für die Rückzahlung. Startet unsere Lerndienstleistung bereits vor Ablauf Ihrer Wider-rufsfrist und haben Sie verlangt, dass Sie an der Lerndienstleistung bereits vor Ablauf der Widerrufs-frist teilnehmen können, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistung im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistung entspricht. Startet die Lerndienstleistung bereits vor Ablauf Ihrer Widerrufsfrist, bitten wir Sie daher, uns schriftlich Ihr Verlangen mitzuteilen, unsere Lerndienst-leistung vor Ablauf der Frist wahrnehmen zu wollen. Ein entsprechendes Formular finden Sie auf unserer Website unter <http://www.bba-campus.de/footer/teilnahmebedingungen.html>

ZIELGRUPPENTAGUNG

LEITER*IN MARKETING UND UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION



WIR BILDEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

BBA ist zertifiziert nach

in Kooperation mit



am 06. und 07. Juni 2024

ZUR TAGUNG

Herausfordernde Zeiten erfordern viel Aufmerksamkeit in der Kommunikation. Ob intern beim Zusammenarbeiten von Alt und Jung, Neu und Erfahren, im Büro oder Home-Office. Oder extern im Austausch mit Gruppen und deren verschiedenen Haltungen, Erwartungen und Meinungen. Schnell werden Debatten emotional, bilden sich Vorurteile, wird das Miteinander schwierig. Wie geht man als Kommunikationsprofi damit um, wie sieht hier erfolgreiches Kommunikationsmanagement aus?

Daneben darf auch das klassische Marketing nicht zu kurz kommen. Gibt es „die“ Strategie, um erfolgreich auf einem Nachfragemarkt zu bestehen?

IHR BESONDERES PLUS

Unsere Tagung bietet Ihnen die Möglichkeit zum direkten Austausch – mit den Kolleg*innen aus der Branche und mit den Referent*innen, die sowohl die Wohnungswirtschaft kennen als auch zum Blick „über den Tellerrand“ anregen. Abseits des Tagungsprogramms ist Zeit für wertvolle Gespräche, um das eigene Netzwerk zu stärken und zu erweitern.

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer*innen und Vorstände, Leiter*in Marketing und Unternehmenskommunikation sowie Verantwortliche im Marketing und in der Unternehmenskommunikation aus Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

06. JUNI 2024

10:00 UHR – 10:30 UHR | CHRISTINE GOTTSCHALCK
Begrüßung und Eröffnung

IDENTIFIKATION STÄRKEN

10:30 UHR – 12:30 UHR | PHILIPP SCHMIDT
Interne Kommunikation – jetzt kommt das „Social“ ins Intranet

- Wer sind wir und was wollen wir? Markenbildung beginnt mit der eigenen Kommunikation
- Erfolgsfaktor interne Kommunikation – das Intranet
- Soziale Interaktion digital fördern
- Die Qual der Wahl – Das Angebot digitaler Werkzeuge auf dem Prüfstand
- Aktiv und attraktiv – wie schafft man dauerhaftes Interesse?

MITTAGSPAUSE & CHECK-IN

IMAGE LENKEN

14:00 UHR – 15:00 UHR | CHRISTINE EHLERS
Vom Markenkern zum Image – wie werden Sie verstanden

- Vielstimmigkeit lernen – die gleiche Botschaft unterschiedlich verpacken
- Weniger Emotionen, mehr Verstand – wie man als Kommunikationsprofi Gehör findet
- Zurück zur Sachebene! Mit verschiedenen Interessensgruppen ins Gespräch kommen.
- Schwierige Sachverhalte, einfache Sprache?

KAFFEEPAUSE

15:30 UHR – 16:30 UHR | CHRISTINE EHLERS
Barcamp Best Practice – wie macht ihr`s?

- Das eigene Unternehmen im gesellschaftlichen Raum positionieren
- Kommunikation kann man vormachen. So lässt sich gute Nachbarschaft stärken
- Kleiner Kosmos „Unternehmen“ – Konflikte entschärfen, Stimmenvielfalt fördern

19:00 UHR GEMEINSAMES ABENDESSEN

07. JUNI 2024

INTERESSE WECKEN

09:45 UHR – 10:45 UHR | DANIEL PFAFF
Vom Plattenbau zur Hipsterhütte – Storytelling mit Social Media – Praxisbeispiel

- Nichts geht ohne Gesamtstrategie
- Vom Leerstand zur Nische: Zielgruppen identifizieren – passgenaue Angebote erstellen
- Junge Wege beschreiten mit Instagram
- Lösungsansätze für Unternehmen mit kleinerem Budget

KAFFEEPAUSE

11:15 UHR – 12:45 UHR | HANNO SCHMIDT
Praktisch umgesetzt: Digitales Vermietungsmarketing im KI-Zeitalter

- Alternativen zu Immoscout & Co. – Sichtbarkeit schaffen
- Wie sage ich`s meinem Chef?
- Vermietungsmarketing rechnen
- KI-Tools im Vermietungsmarketing
- 3 direkt umsetzbare Praxistipps für mehr Vermietung über die eigene Website

12:45 UHR – 13:00 UHR | ABSCHLUSS & AUSBLICK
 ANSCHLIEßEND GEMEINSAMES MITTAGESSEN

REFERENT*INNEN

Christine Ehlers
 Kommunikationsberaterin und Inhaberin von wert erleben, Berlin

Daniel Pfaff
 Leiter Marketing und Vertrieb CAWG eG, Chemnitz

Hanno Schmidt
 Online-Marketing Experte und Geschäftsführer von haushoch-digital Immobilienmarketing, Münster

Philipp Schmidt
 Managing Owner bei C4CS Europe, Berlin und Inhaber, schmidtfaktor, Berlin

KOOPERATION

Unterstützt wird diese Tagung vom Verband Sächsischer Wohnungsgenossenschaften e.V. (VSWG) und vdW Sachsen Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V.

DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN!

ONLINE-Praxisseminar: Arbeiten mit KI-Nachhaltigkeitsberichte erstellen am 11. Juli 2024

Generationen-Tag: Boomer, Generation X, Y und Z – wie wollen wir miteinander arbeiten? am 26. September 2024

Alle Infos unter: www.bba-campus.de