

Referent:  
Thomas A. Kramer

## Geschichten spannend erzählen – wie Mietermagazine erfolgreich werden

### Inhaltliche Schwerpunkte:

*Modul 1: Grundlagen für die erfolgreiche Einführung von Mietermagazinen*

- Das Magazin als strategisches Instrument im Marketingmix
- Zeitschrift, Magazin, Zeitung, Newsletter – Zielvorstellungen
  - Die Vorteile eines Mietermagazins: Dialog und Entertainment
  - Der Mieter als Kunde
- Wenn Informationen zu Geschichten werden
- Die Erstellung eines Magazinkonzepts
  - Themenfindung und -aufbereitung
  - Partnerwahl – wer hilft wie?
  - Das Magazin im Web
  - Beispielhaftes: Ihr Konzept  
*Bitte zu besprechende Beispiele 1 Woche vorab einsenden.*

### Lernziele:

- Vorteile von Magazinen verstehen
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Mieterzeitschrift
- Wissen, wie Themen zu Geschichten werden
- Kriterien und Aufbau eines guten Magazins

### Methoden:

Kurze Einführungspräsentationen, Vertiefung in Gruppenarbeiten, gemeinsames Erarbeiten anhand von Beispielen (Diskussion, Brainstorming, Scribble, Präsentation)

### Zielgruppe:

Marketingverantwortliche, die ein Mietermagazin einführen möchten

### Voraussetzungen:

keine

### Inhaltliche Schwerpunkte:

*Modul 2: Das Mietermagazin in der Praxis: Konzept, Text, Layout ...*

- Die Redaktion, in- und externe Hilfe und Partner
- Das Magazinkonzept als Basis: Vom Scribble zum ersten Layout
- Der Titel als „Door Opener“
- Vom Thema zur Geschichte
- Themenfindung, Recherche, Artikel schreiben – der lange Weg zur informativen Unterhaltung
- Das richtige Bild zum Text
- Gestaltungsrichtlinien und Kreation
- Beispiele  
*Bitte zu besprechende Beispiele 1 Woche vorab einsenden.*

### Lernziele:

- Mietermagazine kreativer gestalten
- Bilderwelten und Gestaltungsrahmen nutzen
- Text und Layout erstellen
- Artikel schreiben
- Qualitative Unterschiede von Mietermagazinen bewerten

### Methoden:

Kurze Einführungspräsentationen, Vertiefung in Gruppenarbeiten, gemeinsames Erarbeiten anhand von Beispielen (Diskussion, Brainstorming, Scribble, Präsentation)

### Zielgruppe:

Marketingverantwortliche, die bereits mit Magazinen arbeiten sowie Absolventen des 1. Moduls

## MARKETING

Nr. M14-66

Termine: 24. und 25. Oktober 2017

Dauer: 1 Tag je Modul

Ort: BBA Berlin

Unterrichtszeit:  
09:00 bis 16:00 Uhr

Maximale Teilnehmerzahl: 20

Teilnehmerpreis:  
Je Modul:  
310 Euro BBA-Mitglieder  
372 Euro Normalpreis

(inkl. Veranstaltungsunterlagen und Verpflegung)

**Bei Buchung beider Module erhalten Sie 10% Rabatt auf die Teilnehmergebühr.**



Ansprechpartner:  
Reik Pries

Telefon: 030 23 08 55-21  
E-Mail: reik.pries@  
bba-campus.de

# Anmeldeformular

---

 Veranstaltungstitel

---

 Veranstaltungsnummer

---

 ggf. Angabe des Moduls

---

 Veranstaltungsdatum

---

 1. Teilnehmer (Name, Vorname)

---

 Position im Unternehmen

---

 2. Teilnehmer (Name, Vorname)

---

 Position im Unternehmen

---

 3. Teilnehmer (Name, Vorname)

---

 Position im Unternehmen

---

 4. Teilnehmer (Name, Vorname)

---

 Position im Unternehmen

---

 Absender

---

 Telefon

---

 Fax

---

 E-Mail (Pflichtangabe für Ihre Anmeldebestätigung)

---

 Datum

---

 rechtsverbindliche Unterschrift/  
Stempel

Mit Ihrer Unterschrift erkennen Sie die Teilnahmebedingungen der BBA an.

## So melden Sie sich an:

---

 Fax: 030 23 08 55-20

---

 E-Mail: kontakt@bba-campus.de

---

 Internet: www.bba-campus.de

---

 Post: BBA – Akademie der  
Immobilienwirtschaft e. V., Berlin  
Lützowstraße 106 | 10785 Berlin

**Haben Sie Fragen?  
Rufen Sie uns an!  
Telefon: 030 23 08 55-0**



Falls Sie weitere Informationen benötigen oder sich online anmelden wollen ...



## Geschäftsbedingungen

- Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Sofern Ihre Anmeldung erfolgreich war, erhalten Sie eine Anmeldebestätigung via E-Mail. Bitte geben Sie daher unbedingt eine gültige E-Mail-Adresse bei der Anmeldung an.
- Sie erhalten von uns vor Beginn einer Veranstaltung eine Teilnahmebestätigung. Bei Seminaren gewähren wir einen Frühbucherrabatt von 5 Prozent auf den angegebenen Preis, wenn die Anmeldung bis zu vier Wochen vor Seminarbeginn erfolgt.
- Es gelten folgende Gruppenrabatte:
  - Ab drei angemeldeten Teilnehmern erhalten Sie 7 Prozent Rabatt auf den Gesamtpreis.
  - Ab fünf angemeldeten Teilnehmern erhalten Sie 10 Prozent Rabatt auf den Gesamtpreis.
  - Ab sieben angemeldeten Teilnehmern erhalten Sie 15 Prozent Rabatt auf den Gesamtpreis.Bitte beachten Sie, dass Rabatte nicht kumulierbar sind.
- Tagungen und Seminare: Bei Rücktritt von der Anmeldung bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 35 Euro, danach ist der gesamte Betrag fällig. Selbstverständlich können Sie für den angemeldeten Teilnehmer einen Vertreter entsenden. In Ausnahmefällen ist eine höhere Bearbeitungsgebühr fällig.
- Lehrgänge: Bei Rücktritt von der Anmeldung bis zu drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 Euro, danach sind die Gebühren bis zum Ende des folgenden Quartals zu tragen, in dem die Kündigung bei der BBA eintrifft.
- Sollten sich zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn nicht genügend Teilnehmer angemeldet haben, behalten wir uns vor, die Veranstaltung abzusagen.
- In dringenden Fällen behalten wir uns Programm- und Referentenänderungen vor.
- Bitte senden Sie uns die Anmeldung per Post, per E-Mail, per Fax oder nutzen Sie die Anmeldemöglichkeit über das Internet (Adressen bzw. Faxnummer entnehmen Sie bitte den seitlichen Informationskästen).

## Ihre Daten

Ihre Daten werden von der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin 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, Fax 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 (E-Mail: [berit.weber@bba-campus.de](mailto:berit.weber@bba-campus.de) | Telefon: 030 23 08 55-13). Sie können der Nutzung jederzeit widersprechen.

## Widerrufsbelehrung ausschließlich für Verbraucher

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, Fax, E-Mail) über Ihren Entschluss informieren und Ihre Erklärung vor Ende der Widerrufsfrist absenden. Sie erhalten von der BBA umgehend eine Widerrufsbestätigung. 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, das 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 Widerrufsfrist und haben Sie verlangt, dass Sie an der Lerndienstleistung bereits vor Ablauf der Widerrufsfrist 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 Lerndienstleistung vor Ablauf der Frist wahrnehmen zu wollen.