



**COMMUNICATION
ACADEMY**

**Das Ausbildungszentrum
im St. Jakob-Park**

**«EINE INVESTITION IN WISSEN
BRINGT IMMER NOCH DIE BESTEN ZINSEN.»**

Benjamin Franklin

Communication Academy AG
Das Ausbildungszentrum im St. Jakob-Park
CH-4052 Basel
Telefon +41 61 277 00 10
www.communication-academy.ch





DIE ACADEMY

Basel hat seine eigene Marketinginstitution: die Communication Academy, das offizielle Ausbildungszentrum im Stadion St. Jakob-Park. Eine Academy, die es sich auf die Fahnen geschrieben hat, innovativ und praxisorientiert auszubilden. Denn wir sind der Überzeugung, Marketing muss up to date und praxisnah gelehrt werden.

Unsere Lehrerschaft und unser Management verfügen über langjährige, praktische Erfahrung aus der Wirtschaft sowie in der Wissensvermittlung. Nicht umsonst sind wir ISO-zertifiziert und Trägerin des Eduqua-Labels.

Die Communication Academy bietet sowohl fundierte Lehrgänge, in denen anerkannte, eidgenössische Fachausweise und Diplome erworben werden können, als auch attraktive Kompaktkurse in den Bereichen Event, Marketing, Verkauf und Präsentation an.



DOZENTEN



Jürg Bühler

Inhaber Bühler und Partner,
Dozent Marketing an der Fachhochschule
Nordwestschweiz (FHNW) und
der Schule für Gestaltung (SfG) Basel
Kursleiter Markom



Werner Schneeberger

Präsident des Schweizerischen
Marketingclubs in Basel
Kursleiter Event Management



Roland Fritsche

Inhaber Fritsche-Richner
Consulting GmbH, langjähriger Dozent
an diversen Bildungsinstituten
*Kursleiter Marketingfachleute und
Marketingleiter/-in*



Hans Loosli

Kommunikationsberater
und dipl. Werbeleiter Agentur für
Kommunikation Hans Loosli, Elgg



Gottfried Keller

Kommunikationsberater, Designer
und Grafiker, Prüfungsexperte
Kursleiter Kommunikationsplaner/-in



Thomas Witmer

Geschäftsführer der Firma
Witmer & Partner GmbH, Dozent
für Finanzplanung an der Fach-
hochschule Nordwestschweiz



lic. jur. Reto Forrer

Erfolgreicher Advokat, u.a. spezialisiert
auf Gesellschafts-, Firmen- und
Versicherungsrecht



Andreas Stühlinger

Betriebsökonom HWV und eidg.
dipl. Organisator Fachhochschule
Nordwestschweiz



Jürg Kaltenrieder

Leiter Marketing
und Kommunikation
Die Schweizerische Post



Kent Ruhnke

Sportmanager, Motivator



Prof. Roland Hänni

Inhaber Roland Hänni Consulting



Thomas Wunderer

Leiter Kongresse & Veranstaltungen
Stv. Leiter Congress Center Basel



Beat Eckert

Inhaber Eckert Seminare



Dr. Rolf Specht

Gründer des Managementtrainings-
instituts Management College Zürich
mit Schwerpunkt Kommunikation
und Soft Skills, *Kursleiter Personal
Leadership & Management*



Christian Kern

CEO der Basel United Stadion
Management AG



Dr. Daniel Beyeler

Managementtrainer und Organisations-
berater, u.a. an der Fachhochschule
St. Gallen



BEHIND THE SCENES



Werner Schneeberger

Präsident des Verwaltungsrates der Communication Academy AG

Inhaber der Eventagentur Communication AG, der PR-Agentur Schneeberger Communication AG sowie der Communication Academy AG
Kursleiter Event Management



Esther Haas

Direktorin der Communication Academy AG

Mitinhaberin und CEO der Communication AG
Marketingfachfrau

Kurse mit eidg. Fachausweis/eidg. Diplom

	Markom	Marketingfachleute
Kurse		
Lektionen	ca. 100	ca. 300
Schultage	Montagabend und diverse Samstage	Dienstagabend und Samstag
Dauer	5 Monate	12 Monate
Start	Februar, September	Januar
Abschluss	geschütztes Markom-Zertifikat	Marketingfachmann/-frau mit eidg. Fachausweis

	Marketingleiter/-in	Kommunikationsplaner/-in
Kurse		
Lektionen	ca. 300	ca. 320
Schultage	alle 3–4 Wochen 3 Tage Donnerstag, Freitag, Samstag	Montagabend und Samstag
Dauer	12 Monate	12 Monate
Start	Juli	März
Abschluss	eidg. dipl. Marketingleiter/-in	Kommunikationsplaner/-in mit eidg. Fachausweis

Kompaktkurse

	Event Management	Personal Leadership & Management
Kurse		
Lektionen	ca. 60	je Modul ca. 130 (2 Module)
Schultage	diverse	Freitag und Samstag
Dauer	3 × 2 Tage	je Modul 5 Monate
Start	diverse	Sommer und Herbst
Abschluss	Kursattest der Communication Academy AG	Diplom Kompakttraining in Personal Leadership & Management

	Präsentations- und Verkaufstraining
Kurse	
Lektionen	je Modul ca. 20 Lektionen
Schultage	diverse
Dauer	je Modul 2 Tage
Start	diverse
Abschluss	Kursattest der Communication Academy AG



MARKOM (Basislehrgang)

Vorbereitung auf die Zulassungsprüfung

Marketing, Verkauf, Direktmarketing, Public Relations und Kommunikation haben eine gemeinsame Schnittmenge: integrierte Kommunikation. Wir bieten mit dem Lehrgang jedem/jeder die Möglichkeit, sich in diesem Feld weiterzubilden und sich über den heutigen Stand der integrierten Kommunikation grundlegend zu informieren. Systematisch werden wichtige Aspekte der verschiedenen Themenfelder erarbeitet. Zudem gewinnen Sie konkrete Erkenntnisse über weitere Bildungswege und Chancen im Marketing. Das Bestehen der Kursprüfung ist eine der Zulassungsbedingungen für die Teilnahme zu den Berufsprüfungen mit eidg. Fachausweis für Marketingfachleute, Verkaufsfachleute, Direktmarketing-Fachleute, Kommunikationsplaner/-innen und PR-Fachleute. Das Zertifikat der Markom-Zulassungsprüfung ist fünf Jahre gültig.

Kursinhalt

Grundwissen in den Fächern

- Volkswirtschaft
- Betriebswirtschaft
- Recht
- Marketing
- Verkauf und Distribution
- Public Relations
- Marketingkommunikation

Zielgruppe

Angehende

- Marketingfachleute (vormals Marketingplaner)
- Kommunikationsplaner (vormals Planer Marketingkommunikation)
- Verkaufsfachleute (vormals Verkaufskoordinator)
- PR-Fachleute
- Direktmarketing-Fachleute

Teilnahmebedingungen

Mindestalter 18 Jahre

Kurskosten, Kursdauer, Unterrichtstage und Zeit entnehmen Sie bitte der detaillierten Kursbroschüre oder unter www.communication-academy.ch.



MARKETINGFACHLEUTE

mit eidg. Fachausweis (ehem. Marketingplaner)

Dieser anspruchsvolle Lehrgang bietet Ihnen wie kaum eine andere Marketingausbildung den Grundstein für ein solides Karrierefundament. Der Kurs vermittelt vertiefte und umfassende Kenntnisse aus allen Bereichen des modernen Marketings. Praxisnah und auf der Höhe der Zeit geht das Kursprogramm auf das Zusammenspiel der unterschiedlichen Marketinginstrumente ein und durchleuchtet die wechselnden Blickwinkel von Handels-, Industrie- und Dienstleistungsbetrieben. Dieser Kurs setzt deshalb auch gewisse Marketinggrundkenntnisse voraus.

Kursinhalt

- Grundlagen des Marketings
- Marktforschung
- Werbung
- Distribution
- Verkaufsförderung
- Verkauf
- Public Relations
- Rechnungswesen

Zielgruppe

Personen, welche bereits über praktische Erfahrung in den Bereichen Marketing, Verkauf, Werbung oder Kommunikation verfügen und sich vertieft mit der Materie Marketing auseinandersetzen möchten.

Teilnahmebedingungen

Die bestandene Markom-Zulassungsprüfung ist unter anderem Bedingung für die Teilnahme an der eidg. Prüfung für Marketingfachleute.

Kurskosten, Kursdauer, Unterrichtstage, Zeit und weitere Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte der detaillierten Kursbroschüre oder unter www.communication-academy.ch.



EIDG. DIPL. MARKETINGLEITER/-IN

Der anspruchsvolle Lehrgang zum Marketingleiter ist darauf ausgerichtet, Ihr praktisches und theoretisches Wissen zu vertiefen. Er orientiert sich dabei klar an den hohen Anforderungen der Wirtschaft. Damit Sie ein modernes und wirkungsvolles Marketing betreiben können, wird Ihnen Spezialwissen für alle im Marketingmanagement relevanten Bereiche vermittelt, werden Ihre Methodenkenntnisse vertieft und die Fertigkeiten des ganzheitlichen, konzeptionellen Denkens weiterentwickelt. Ausserdem werden Sozialkompetenzen gefördert, damit Sie auch in heiklen Situationen Ihre Führungsqualitäten ausspielen, sich entsprechender Problemlösungen bedienen und diese im Marketingumfeld erfolgreich einsetzen können.

Kursinhalt

- Strategisches Marketing
- Operatives Marketing
- Führung und Organisation
- Unternehmensrechnung
- Marktforschung und Informationsmanagement
- Strategisches Management
- Marketing: Grundlagen und Strategie
- Recht und Volkswirtschaft

Zielgruppe

Unternehmer und Führungskräfte in Marketing, Verkauf und Produktmanagement

Teilnahmebedingungen

entnehmen Sie bitte der detaillierten Kursbroschüre.

Kurskosten, Kursdauer, Unterrichtstage und Zeit entnehmen Sie bitte der detaillierten Kursbroschüre oder unter www.communication-academy.ch.



KOMMUNIKATIONSPLANER/-IN

mit eidg. Fachausweis

Im Bereich Marketingkommunikation gibt es keine Ausbildung, in der die Teilnehmenden in so kurzer Zeit ein derart fundiertes Spezial-Know-how erwerben können, wie in der Ausbildung zum Kommunikationsplaner mit eidgenössischem Fachausweis. Der Lehrgang richtet sich an Personen, deren Ziel es ist, eine umfangreiche Ausbildung in Werbung und Kommunikation zu erhalten. Dieser Lehrgang vermittelt Ihnen ein solides und breit abgestütztes Wissen in Vorbereitung auf die eidgenössische Prüfung und ein kompetentes Bestehen im Beruf in den Bereichen Marketing und Kommunikation. Mit dem Fachausweis öffnen sich für die Teilnehmenden weitere Karrieremöglichkeiten: von der Mitwirkung bei der Medienplanung (Interpretation von Mediadaten, einfache Mediastراتيجien) über die Durchführung von Direktmarketing- und Verkaufsförderungsmassnahmen bis hin zur Mitarbeit bei der Organisation von PR-, Event- und Sponsoringprojekten.

Kursinhalt

- Marketing
- Kommunikationsplanung
- Integrierte Kommunikation
- Realisation/Produktion
- Medialehre
- Allgemeines aus Werbewirtschaft und Werberecht
- Praktische Arbeiten

Zielgruppe

- Personen, die sich für eine fachlich anerkannte, breite, praxisnahe Ausbildung in den Bereichen Marketing und Kommunikation interessieren.

Kurskosten, Kursdauer, Unterrichtstage, Zeit und weitere Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte der detaillierten Kursbroschüre oder unter www.communication-academy.ch.



PERSONAL LEADERSHIP & MANAGEMENT

Das berufsbegleitende Kompakttraining Personal Leadership & Management (PLM) vermittelt Fachspezialisten, die eine generalistische Tätigkeit in Führung und Management ausüben, eine kompakte und theoretisch fundierte Managementausbildung mit hohem Praxisbezug. Der spezielle Fokus liegt auf der Entwicklung der persönlichen Führungsfähigkeiten. Die Teilnehmenden werden über Managementtechniken hinaus insbesondere in Leadership-Methoden und einem breiten Spektrum von führungsrelevantem Generalistenwissen ausgebildet und bei der Umsetzung im eigenen Umfeld begleitet.

Kursinhalt Personal Leadership

- Kick-off, Wissens-, Denk- und Handlungsgrundlagen
- Man trägt wieder Persönlichkeit
- Change Your Mind
- Selbststeuerungskompetenz
- Lernkompetenz
- Kommunikative Kompetenz
- Selbstkenntnis
- Psychologische Kompetenz
- Gestaltungskompetenz
- Generalrepetition und Prüfungsvorbereitung
- Lern- und Transferkontrolle sowie Abschluss

Zielgruppe

Diese Weiterbildung wendet sich v.a. an Personen, die in privaten Unternehmen oder öffentlichen Organisationen Positionen im unteren und mittleren Management innehaben oder anstreben und sich von Spezialist/-innen zu vielseitig einsetzbaren Führungspersönlichkeiten und Manager/-innen weiterentwickeln wollen.

Kurskosten, Kursdauer, Unterrichtstage und Zeit entnehmen Sie bitte der detaillierten Kursbroschüre oder unter www.communication-academy.ch.

Kursinhalt General Management

- Kick-off und Grundlagen
- Erfolgreich Führen
- Strategisches Management
- Marketing für Nicht-Marketeers
- Change Your Mind
- Human Resources Management
- Projektmanagement
- Controlling
- Teammanagement
- Prozessmanagement
- Management im Wandel
- Innovationsmanagement
- Unternehmenskultur
- Lern- und Transferkontrolle sowie Abschluss



EVENT MANAGEMENT

Event Management kennt man in der Schweiz erst seit Ende der 80er-Jahre. Nichtsdestotrotz hat es in den letzten Jahren seinen festen Platz in der integrierten Kommunikation eingenommen und ist als Marketinginstrument nicht mehr wegzudenken. Kundenbindung, Erlebnisplattformen und Emotionen sind die Stichworte, um welche sich der Kurs Event Management dreht. Events schaffen Kundennähe und machen Produkte erlebbar. Kaum ein anderes Marketinginstrument eignet sich also besser, das Produkt nachhaltig und systematisch im Bewusstsein der gewünschten Zielgruppe zu verankern. Mit einem Event schaffen Sie konkrete Erlebniswelten und überbringen Ihrem Publikum Ihre Botschaft auf emotionaler Ebene. Praxisbezogen vermitteln Ihnen die Dozierenden, wie ein erfolgreicher Event aufgebaut wird. Vom Brainstorming über die Konzeption, von der Umsetzung bis zur Nachbearbeitung eines Events erfahren Sie, wie Sie dieses Marketinginstrument erfolgreich anwenden.

Sie lernen ausserdem die Chancen und Risiken der verschiedenen Eventarten kennen und sind in der Lage, zu entscheiden, welche Eventart bei einer bestimmten Zielsetzung bzw. Zielgruppe einzusetzen ist und welche internen und externen Ressourcen Sie benötigen, um Ihren Event erfolgreich über die Bühne zu bringen.

Kursinhalt

- Einführung in das Event Management
- Event Management inkl. Planung, Organisation und Durchführung
- Sponsoring
- Praxisnahe Gruppenarbeiten
- Planung und Organisation des eigenen Abschlussevents

Zielgruppe

- Marketingpraktiker, welche sich gezielt mit Event Management beschäftigen möchten
- Im Messe- und Eventbereich tätige Personen
- Personen aus den Bereichen Behörden und politische Parteien
- Quereinsteiger

Kurskosten, Kursdauer, Unterrichtstage und Zeit entnehmen Sie bitte der detaillierten Kursbroschüre oder unter www.communication-academy.ch.

PRÄSENTATIONS- UND VERKAUFSTRAINING

(Kurse separat buchbar)

Präsentationstraining

Egal, ob Sie Mitarbeiter, Kunden oder Zuhörer im öffentlichen Leben vor sich haben. Nicht allein die Inhalte Ihrer Rede entscheiden darüber, ob die Menschen Ihnen zustimmen. Lernen Sie nicht nur eigene Stärken und Kompetenzen ins rechte Licht zu rücken, sondern geben Sie Ihrer Rede den professionellen Schliff und verankern Sie Ihre Botschaft beim Publikum.

Verkaufstraining

Verbessern Sie ihre Fähigkeit, einen Kunden für sich zu gewinnen und dauerhaft zu binden. Trainieren Sie das souveräne Führen des Verkaufsprozesses sowie die Einwandsbehandlung mit unzähligen Praxisbeispielen. Vor und während dem Kurs werden die Teilnehmer in Rollenspielen mittels Videoaufnahmen analysiert. Schritt für Schritt werden so die nachhaltigen Erfolgseffekte der Schulung dokumentiert und eine maximale Effizienz gewährleistet.

Kursinhalt:

- Wirkungsvolleres Auftreten in der Gesprächsführung
- Persönlichkeit zeigen und überzeugen
- Positiv kommunizieren und Ziele durchsetzen
- Verhandeln mit herausfordernden Kunden
- Verkaufsprozess erfolgreich beherrschen

Zielgruppe:

- Personen, die sich und/oder Produkte überzeugend präsentieren wollen
- Personen, die im Verkauf tätig sind oder zu deren Aufgaben es gehört, neue Kunden zu gewinnen
- Quereinsteiger

Kurskosten, Kursdauer, Unterrichtstage und Zeit entnehmen Sie bitte der detaillierten Kursbroschüre oder unter www.communication-academy.ch.

ANMELDUNG/ZAHLUNGSKONDITIONEN/KONTAKT

Anmeldung

Informationen und Anmeldeformulare finden Sie unter

www.communication-academy.ch

Die Anmeldungen werden nach Eingangsdatum berücksichtigt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Zahlungskonditionen

Die Kurskosten sind spätestens eine Woche vor Kursbeginn der Communication Academy AG zu überweisen.

Bei Kursen, die zu einem eidgenössischen Diplom führen, sind Teilzahlungen möglich.

Kontakt für persönliche, unverbindliche Beratung

Communication Academy AG

Telefon 061 277 00 10

Telefax 061 277 00 19

info@communication-academy.ch

BASEL UNITED AG

Stadion-Management

In Zusammenarbeit mit Basel United AG Stadion-Management



**EIN ZERTIFIKAT DER COMMUNICATION ACADEMY:
BEGEHRT BEI MITARBEITENDEN, ANERKANNT
BEI ARBEITGEBERN.**

Communication Academy AG

Lange Gasse 6

CH-4052 Basel

Telefon +41 61 277 00 10

Telefax +41 61 277 00 19

www.communication-academy.ch

Communication AG

Telefon +41 61 277 00 00

Telefax +41 61 277 00 09

www.communication.ch

Schneeberger Communication AG

Telefon +41 61 721 22 23

Telefax +41 61 721 22 22

www.schneeberger-communication.ch