



bsw leading swiss agencies



Schweizer Werbe-Auftraggeberverband
Utenti Svizzeri Pubblicità
Association Suisse des Annonceurs
Association of Swiss Advertisers

bsw/SWA-Seminar für Werbeauftraggeber und Agenturen

Qualitätssteigerung von Kundenbriefings

22. Oktober 2013

Verband der führenden Werbe- und Kommunikationsagenturen der Schweiz | Association des agences de publicité et de communication leaders en Suisse | Association of the leading Swiss advertising and communication agencies (member of EACA)
Weinbergstrasse 148 | 8006 Zürich | T +41 (0)43 444 48 10 | F +41 (0)43 444 48 11 | info@bsw.ch | www.bsw.ch

SWA - Schweizer Werbe-Auftraggeberverband
Löwenstrasse 55 | Postfach 1776 | 8021 Zürich | Schweiz
Tel.: +41 (0)44 363 18 38 | Fax: +41 (0)44 363 18 31 | E-mail: info@swa-asa.ch | Homepage: www.swa-asa.ch

Bessere Resultate dank klaren Aufträgen

Die Herausforderungen auf Auftraggeber- und Agenturseite nehmen kontinuierlich zu. Die Timings werden enger, die Anforderungen an die Resultate steigen, der Druck wächst. Eine konstruktive Zusammenarbeit zwischen Kunde und Agentur ist Voraussetzung für die erfolgreiche Umsetzung eines Projektes. Dies fängt bereits beim Briefing an.

Welches Wissen braucht die Agentur, um hervorragende und kreative Arbeit zu leisten? Wie sieht eine effektive und effiziente deale Zusammenarbeit zwischen Kunde und Agentur aus? Wie läuft ein idealer Briefingprozess ab?

Ziel

1. Praktischer Leitfaden für die Qualitätssteigerung von Kundenbriefings
2. Wissen, welche Grundlagen eine Werbeagentur braucht, um kreative Arbeit zu leisten
3. Ideale Zusammenarbeitsform zwischen Kunde und Agentur für effektives und effizientes Arbeiten

Zielgruppe

Das Seminar ist ausgerichtet auf Werbe- und Marketingleiter von Werbeauftraggeber.

Weitere Teilnehmer sind Agenturfachleute auf Stufe BGL / Strategischer Planer

Agenda

Warm-up:

Gestern – Heute – Morgen:

Herausforderungen in der Kommunikation

Partnerschaft:

Wie lautet die Rollenverteilung zwischen Kunde und Agentur?

Briefingsprozess:

Wie wichtig ist die Formulierung einer klaren Aufgabenstellung, die von allen Parteien unterstützt wird? Welche Schlüsselthemen beinhaltet ein kompetentes Kundenbriefing?

Das Programm

- 9.00 **Einleitung**
Nadine Borter, Präsidentin bsw leading swiss agencies
- 9.15 **Gestern – Heute - Morgen**
Urs Schneider, mediaschneider ag
- 9.45 **Partnerschaftliche Zusammenarbeit als
Voraussetzung für ein gutes Gelingen**
Peter Felser
- 10.15 **Briefingprozess – 1. Aufgabenstellung**
Sonja Curry-Kingsley, IWC Schaffhausen
- 11.00 **Pause**
- 11.15 **Briefingprozess – 2. Analyse/ Recherche-Arbeit**
Catherine Purgly
- 12.45 **Mittagessen, 45 Min.**
- 13.30 **Briefingprozess – 3. Markenpositionierung**
Ester Elices, Publicis Communications Schweiz AG
- Briefingprozess – 4. Markenversprechen**
Ester Elices, Publicis Communications Schweiz AG
- 14.15 **Workshop**
Catherine Purgly
- 16.00 **Wrap-up**
Roland Ehrler, Geschäftsführer SWA

Programmverantwortliche:



Catherine Purgly

Ist selbständige Kommunikationsberaterin und Partnerin von Strategiepartner.ch. Zuvor arbeitete sie von 2003 bis 2011 als Strategic Planning Director und von 2000 bis 2002 als Client Service Director für nationale und internationale Kunden bei Drafftcb/Lowe Group. Seit 1988 ist Catherine Purgly in verschiedenen Berater Tätigkeiten auf Agenturseite in der Schweiz tätig. Die wichtigsten Stationen waren Publicis, Advico Young & Rubicam und Wunderman. Catherine Purgly ist eidg. dipl. Leiterin Marketing/Kommunikation.

Dozenten:



Nadine Borter
Präsidentin bsw



Sonja Curry-Kingsley
IWC Schaffhausen



Ester Elices
Publicis



Roland Ehrler
Geschäftsführer SWA



Peter Felser



Urs Schneider
mediaschneider ag

Kosten

CHF 220 für bsw- und SWA-Mitglieder; CHF 450 für Nichtmitglieder

Anmeldungen

Bitte Namen, Funktion, Firma und Email-Adresse angeben:

gabrielle.lommel@bsw.ch

Die Anzahl der Plätze ist limitiert. Anmeldefrist: 30. September 2013

Das bsw/SWA-Seminar findet statt im Park Hyatt Zurich, Beethoven-Strasse 21, 8002 Zürich.