

>> Partner begeistern – **Netzwerke regional** als Standortvorteil nutzen

Programm

Dienstag, 24. Oktober

08.45 Uhr
Begrüßung im Plenum



09.00 Uhr **IMPULS**
Schwarz-Rot-Gold: Weltmeister der Herzen und die Mechanismen der Emotion
Ernst M. Benner,
Benner und Partner, Agentur für Dialoge, München,
Studienleiter an der BAW



**Chancen im Chefmilieu:
Wie Führungskräfte besser zu überzeugen sind**
Prof. Dr. Rudolf Tippelt,
Lehrstuhl für Allgemeine Pädagogik und
Bildungsforschung, LMU München

10.00 Uhr Kaffeepause

Kooperationspartner

LMU München, Lehrstuhl für Allgemeine Pädagogik und Bildungsforschung
SVEB - Schweizerische Verband für Weiterbildung, Zürich
Arbeitsgemeinschaft Allgemeine Erwachsenenbildung Tirol
BAW München, Bayerische Akademie für Werbung und Marketing, München
Kreisbildungswerk Bad Tölz-Wolfratshausen e.V.
Jugendbildungsstätte Königsdorf
PT-DLR, Projektträger im Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt



>> Partner begeistern – **Netzwerke regional** als Standortvorteil nutzen

10.15 Uhr - 12.15 Uhr

Praxisworkshops

„Netzwerke als Mehrwert vermarkten ...“



(07) **Die Überzeugungsspirale:
Marketing im Dialog**
**Wir entwickeln gemeinsam ein
Kommunikationskonzept**
Ernst M. Benner, Benner und Partner,
Agentur für Dialoge, München,
Studienleiter an der BAW



(08) **Alle wollen ins Fernsehen. Sie auch?
Königswege, Holzwege und Stolpersteine**
**Beispiel: Das Bildungsbarometer der
Universität Koblenz-Landau.**
Prof. Dr. Reinhold S. Jäger,
Zentrum für empirische pädagogische Forschung
(zefp), Universität Koblenz-Landau



(09) **Bildungsmarketing in Leitmilieus -
Führungskräfte als Partner für Netzwerke
gewinnen**
Beispiel: Die postmodernen Leitmilieus
Jutta Reich,
Prof. Dr. Rudolf Tippelt,
Lehrstuhl für Allgemeine Pädagogik und
Bildungsforschung, LMU München



(10) **Der Clou**
**Wann Sponsoren in regionale Netzwerke
investieren**
**Beispiel: „ISARSANA – Das regionale
Gesundheitsfestival im Oberland“**
Catharina Niggemeier,
creative navigation München
Andreas Käter,
Marketing Lernende Region Tölzer Land

>> Partner begeistern – **Netzwerke regional** als Standortvorteil nutzen



(11) **Brücke Bildungsberatung**
**Marketing zwischen individuellen
Bedürfnissen und regionalen Angeboten**
Beispiel: LernendeRegionBodensee
Gerlinde Lahr, Thomas Peter,
Projektleitung LernendeRegionBodensee



(12) **Mehrwert für Regionen:
Standortqualität im Marketingkonzept**
**Beispiel: Tirol - Eine Entwicklung vom
Tourismusland zum Wirtschaftsstandort**
Dr. Harald Gohm,
Tiroler Zukunftsstiftung



(13) **Familiensinn als Kitt für Netzwerke?**
Image- und Bilanzgewinn als Argumente
**Beispiel: Lokales Bündnis für Familien
auf der Insel Rügen**
Christine Wenmakers, Diplom-Psychologin,
Projektleiterin des Pilotprojektes „Balance“
und Sprecherin des Lokalen Bündnisses für
Familien auf Rügen

12.30 Uhr **Plenum-Barocksaal**
Wir machen uns ein Gesamtbild und
blicken voraus ...

13.00 Uhr - 14.00 Uhr **Mittagsbüffet**

14.00 Uhr **Abreise**

14.00 Uhr - 16.00 Uhr

**Anschlusskonferenz der Projektnehmer im
Programm „Lernende Regionen“**

Eröffnung: Christoph Kasten, PT-DLR

Moderierter Erfahrungsaustausch aus Marketingblickwinkel zu Themen
wie „Gemeinsame Imagebildung“, „Synergien im Rahmen der Vertiefungs-
förderung“, Innovationsmanagement in den drei Förderbereichen „Über-
gangsmangement“, „Neue Lernwelten“ und „Bildungsberatung“

>> Partner begeistern – **Netzwerke regional** als Standortvorteil nutzen

Veranstalter

Lernende Region Tölzer Land gGmbH, www.lrtl.de



Zielgruppe der Marketingtagung

Netzwerkmanager/innen aus Lernenden Regionen in Deutschland, Öster-
reich und der Schweiz, regionale Cluster und Vermarktungsgesellschaften,
Bildungsinstitutionen, Regional- Wirtschafts- und Tourismusförderer.



Tagungsmanagement

Andreas Käter, Marketing Lernende
Region Tölzer Land
Tel.08041/799105
Mobil: 0173/6747960
E-Mail: akaeter@t-online.de

Anmeldung und Service

Lernende Region Tölzer Land gGmbH
Prof.-Max-Lange-Platz 14
83646 Bad Tölz
Tel. 08041 7993740 (Brigitte Vogt)
Fax 08041 7993742
E-Mail: info@lrtl.de, www.lrtl.de

Kosten

250,00 € (inkl. Verpflegung und
Tagungsunterlagen)
190,00 € ermäßigt für Kooperations-
partner und Lernende Regionen

Tagungsteam

Brigitte Vogt, Margret Schambeck,
Lars Weißbach, Florian Dittrich

Visualisierung

Peter Knoblich, Kommunikations-
Designer, Beuerberg

4. Länderübergreifende Marketingtagung

Partner begeistern –

Netzwerke regional

als Standortvorteil nutzen
am 23. und 24. Oktober 2006
im Kloster Benediktbeuern

Die Tagung präsentiert:

- > **Marketing-Konzepte für Netzwerke:**
Wie man Partner mitreißt.
- > **Best-Practice-Beispiele:**
Von großen und kleinen Vorbildern lernen.
- > **Erfahrungsaustausch über Erfolgs-
und Misserfolgskriterien.**
- > **Die Kunst der Emotionalisierung:**
Netzwerke für Partner und Schlüsselpersonen
erlebbar machen.

Gefördert von



Europäische Union
Europäischer Sozialfonds

Vorwort

Das Erfolgsprinzip Vernetzung kannten schon die Urmenschen: Wenn sie in Jagdgemeinschaften kooperierten, machten sie schneller Beute und verbesserten ihre Zukunftschancen. Philosophisch ausgedrückt: „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.“ (Aristoteles)

Heute gilt das mehr denn je, auch für Sie: Die Zugehörigkeit zu einem NETZWERK steigert Ihre Erfolgsaussichten – auch und gerade in Bildung und Regionalentwicklung. Wie aber lassen sich Partner aus Wirtschaft, Politik, Bildung, Tourismus und Medien so begeistern, dass sie sich nachhaltig im Netzwerk engagieren? Was macht die HOHE KUNST DER PARTNER-BEGEISTERUNG aus? Wer kommt im konkreten Fall überhaupt in Frage? Wie sind Lethargie und Widerstände zu überwinden, wie das nötige Vertrauen aufzubauen? Wo liegt der gegenseitige Nutzen, wie lässt er sich kommunizieren? Wie lassen sich die diversen Interessen ausgleichen? Welche Rollen spielen nüchternes Kalkül und Emotionen? Wie sind Netzwerke mit ganz unterschiedlichen Partnern zu koordinieren und die nötigen Mittel einzuwerben?

Wer hier neue Wege gehen will, braucht Mut und Marketing. Für die Entwicklung und Umsetzung gezielter Marketing-Konzepte nach innen (Partnergewinnung durch Kristallisationspunkte) und außen (regionale Kundengewinnung) vermittelt die 4. länderübergreifende Marketingtagung aktuelles Rüstzeug und beeindruckende Praxisbeispiele aus Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Für Regionalentwickler besonders wertvoll sind dabei die Erfahrungen der 70 Lernenden Regionen aus vier Jahren Netzwerkarbeit mit dem Ziel, die Kräfte aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft so zu bündeln, dass Bildung zum regionalen Standortvorteil wird.

Programm

Montag, 23. Oktober

10.00 Uhr

Come Together – Check in



Eröffnung im Plenum

10.45 Uhr

Mit Marketing gordische Netzknoten lösen? Begrüßung und Einstimmung

Rolf Prudent,
Projektleiter Lernende Region Tölzer Land gGmbH

Pater Claudius Amann SDB,
Direktor Kloster Benediktbeuern

Bildungsmarketing und Public Private Partnerships in den Netzwerken der Lernenden Regionen

Hans Konrad Koch,
Ministerialdirigent im Bundesministerium für Bildung und Forschung



11.30 Uhr

IMPULS

Fitnessstraining für Netzwerke Marketingoffensive in Knoten und Verbindungen

Dr. Marc Mangold,
Coordinator Corporate Development
Hubert Burda Media AG



12.15 Uhr Mittagsbüfett

Genuss bei regionalen Köstlichkeiten
Ausschnaufen in der freien Natur

14.00 Uhr Keynote

Ein Lauffeuer entfachen:

„Deutschland bewegt sich!“

120.000 Partner mobilisieren mehr als

18 Mio. Teilnehmer

Helmut Fleischer,
Helmut Fleischer Consulting GmbH Düsseldorf



15.00 Uhr - 17.00 Uhr

Praxisworkshops

„Netzwerke brauchen Kristallisationspunkte“



14.45 Uhr Kaffeepause

(01) Wie Emotionen und Kalkül Partner mobilisieren – Lernfest in Benediktbeuern reißt eine ganze Region mit
Beispiel: Das Tölzer Lernfestival-Marketing-Konzept „ERLEBT.ERLERNT“

Andreas Käter, Marketing & Netzwerkmanagement
Lernende Region Tölzer Land,
GF Kreisbildungswerk Bad Tölz-Wolfratshausen



(02) Starke Unternehmen - Starke Region: Warum Unternehmen aktiv in einem Bildungsnetzwerk mitmachen?

Beispiel: Netzwerk AMPEL im Kreis Borken
Harald Kahlenberg,
Berufsbildungsstätte Westmünsterland GmbH für Handwerk und Industrie



(03) Viele Partner einer Stimme: PR-Arbeit für Netzwerke
Beispiel: Sommer in der Stadt - Sommerunis & -akademien

Dr. Beate Braun, BRAUN-CONCEPT,
COMMUNICATION + CONSULTING für Wirtschaft,
Wissenschaft & Bildung Neuss



(04) Eine Klasse Region für junge Menschen Netzwerk für Berufsorientierung und Ausbildung

Beispiel: Jugendbildungsstätte Königsdorf
Armin Ebersberger,
Jugendbildungsstätte Königsdorf



(05) Leitfiguren und Macher Erfolgsfaktoren für Netzwerke
Beispiel: Praxisbefragung Unternehmensnetzwerke
Prof. Dr. Rolf-Ulrich Sprenger,
College of Europe, Brügge/Belgie



(06) Zwischen Euphorie und Arbeitserfolg Vertrauen als Grundlage für stabile Netzwerke
Beispiel: UNICEF Initiative „Kinder laufen für Kinder“
Änne Jacobs,
Marketing und Events, Haimhausen



19.30 Uhr
Dinner Speech im Barocksaal
Prof. Dr. Christine Plahl
Kulturelles Lernen: Zur Bedeutung von Klatsch und Tratsch in sozialen Netzwerken

20.00 Uhr
Abendprogramm im Kreuzgang und Kapitelsaal

Kulinarischen Köstlichkeiten, Spaß und Begegnung
Musikalisches Programm:
A capella Ensemble Four Tunes

Anmeldung

Rückfax an 08041 / 799 37 42

Hiermit melden wir uns zur 4. länderübergreifenden Marketingtagung „Partner begeistern – Netzwerke regional als Standortvorteil nutzen“ am 23. und 24. Oktober 2006 im Kloster Benediktbeuern verbindlich an.

1.) Name _____ 1.) Vorname _____

2.) Name _____ 2.) Vorname _____

Unternehmen/Organisation _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Beruf _____

Die Kosten betragen 250,00 € (inkl. Verpflegung und Tagungsunterlagen)
Für Lernende Region und Kooperationspartner sind die Kosten auf 190,00 € ermäßigt.

Bitte buchen Sie den Betrag von folgendem Konto ab:

Kontoinhaber _____

Bankverbindung _____

Konto-Nr. _____

Bankleitzahl _____

Bitte schicken Sie mir an meine obige Adresse eine Rechnung

Ich melde mich für folgende Workshops an (Pro Tag nur 1 Workshop)

Montag 23.10 WS 01 02 03 04 05 06

Dienstag 24.10 WS 07 08 09 10 11 12 13

Gerne unterstützt unser Tagungsbüro der Lernenden Region Tölzer Land Sie bei der Wahl Ihrer Übernachtung bzw. Anreise. Ansprechpartnerin ist Frau Brigitte Vogt, Tel. 0049-8041/7993740, info@irtl.de

Datum/Unterschrift