

REFA in der Offensive

REFA-Leistungen – Seminare und Ausbildungen, Consulting und Coaching, Literatur und andere Medien – sind zeitgerecht und punktgenau auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Unsere Kunden können sich auf ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis verlassen. Der Verband verfügt über praxisorientierte Profis als Trainer und Berater.

Die Produktinformationen und die Auftragsabwicklung sind transparent und folgen einer konsequenten Kommunikationslinie (Linie2010). Dies dokumentieren unsere neuen Produktbroschüren, Anzeigen, die Internet-Auftritte, vielfältige Materialien zur Imageförderung und -pflege bis hin zu den Visitenkarten unserer Mitarbeiter (vgl. REFA-Verbandsnachrichten 2/08).

Nun gilt es, offensiv und nachhaltig die Marktbearbeitung voranzutreiben. Neben der Pflege bestehender Kundenkreise – Einzelpersonen, Unternehmen, Körperschaften und Institutionen – muss die Basis von Neukunden aufgebaut werden. Dazu bedarf es gemeinsamer Maßnahmen und Investitionen.

Nach verbandsweiten Aktionen in 2006 und 2007 wurde beispielsweise Ende Juni 2008 mit einer Zeitschriften-Beilage in den VDI-Nachrichten die Medienwerbung weiter forciert. Die vierseitige Broschüre mit dem Weiterbildungsangebot des Gesamtverbandes erreichte 150 000 potenzielle Kunden. Mit dabei war ein geldwerter Gutschein über 50 Euro, der bei einer Seminarbuchung von Juli bis Dezember 2008 bei jeder REFA-Gliederung eingelöst werden kann.

Weitere Inserate des Gesamtverbandes in diversen über-

Das Know-how.

Mit Gutschein im Wert von 50 €

Sattelfeste Weiterbildung mit REFA
Ihre Seminare und Ausbildungen à la carte

ARBEITS- UND PROZESSORGANISATION
ORGANISATIONSENTWICKLUNG
REFA-TECHNIKER
CONTROLLING
INDUSTRIAL ENGINEERING

regionalen Medien sind geplant. Zusätzlich sollten Anzeigen in regionalen bzw. lokalen Medien auf das REFA-Leistungsangebot hinweisen. Dazu wurden im Juni 2008 von Prof. Dr. Oliver B. Stör-

mer, Vorstand des REFA-Bundesverbandes, Gestaltungsmuster für Kleininserate an die Geschäftsführungen der REFA-Landes- und Gebietsverbände verschickt.

Beteiligen auch Sie sich an der REFA-Offensive zur Neukunden-Gewinnung. – Es lohnt sich!

Manfred Stroh
manfred.stroh@refa.de ■

Projektleiter „Weiterentwicklung REFA-Grundausbildung“ ernannt



Dr. Uwe Matthes

Am 24.06.2008 wurde Herr Dr. Uwe Matthes zum Projektleiter für die Weiterentwicklung der REFA-Grundausbildung vom Bundesvorstand ernannt. Dr. Matthes arbeitet seit ca. zehn

Jahren als REFA-Lehrer und Dozent und hat 2002/2003 bereits das Projekt „Überarbeitung der REFA-Controllingausbildung“ geleitet. In einer ersten kurzen Stellungnahme betonte er, dass es darauf ankommt, alle Partner, insbesondere die REFA-Gliederungen, die REFA-Lehrer, aber auch die Kunden der REFA-Grundausbildung und die Sozialpartner in die Projektarbeit einzubeziehen. Dadurch sollen die vielfältigen Erfahrungen bei der bisher erfolgreichen Entwicklung eines

der Kernkompetenzfelder von REFA genauso eingebunden werden, wie die Sicherung wissenschaftlicher Standards durch die Berufung eines Wissenschaftlichen Beirats für das Projekt. Wir werden in unserer nächsten Ausgabe ausführlicher über den Projektstand und die weiteren Vorhaben berichten.

Dr. Matthes ist zu erreichen über: REFA Bundesverband e. V., Wittichstraße 2, 64295 Darmstadt, Fon 06151 8801143, uwe.matthes@refa.de. ■