

Università della Svizzera italiana

**Fakultät für Kommunikationswissenschaften**

**Eine umfassende und vielfältige Betrachtung.**



- Master**
- Communication and Media
  - International Communication
  - Official Communication
- Master**
- Media Management
  - Technology for Human Communication\*
  - Communication for Cultural Heritage\*
  - Education and Training
  - Public Communication
  - Marketing\*
  - Corporate Communication\*
  - International Business\*
  - Financial Communication\*
  - Communication Management & Health\*
- Executive Master**
- MCOM - Executive Master of Science in Communications Management\*
  - MIC - Advanced Master in International Communication\*
  - MAGF - Advanced Master in Gestion della Formazione
- \* Bilingual/English

Informationen  
 Università della Svizzera italiana, USI  
 Studienberatungsstelle  
 Via G. Buffi 13  
 CH-6900 Lugano  
 Tel. +41 58 666 47 95  
 orientamento@u.unisi.ch

**www.com.unisi.ch**

**■ Vorteile durch Business Software**

Am eXperience Event am 9. September 2008 in Basel präsentieren neun Unternehmensvertreter, wie sie ihren Wettbewerbsvorsprung mit Business Software erzielen. Die vier folgenden Themen werden am Event vertieft.

*Markenprodukte im Ausland verkaufen:* Wer hochwertige Produkte entwickelt, will diese in der Regel international verkaufen. Vertriebskanäle sind aufzubauen, Logistik ist zu erweitern, landesspezifische Eigenarten sind abzudecken. Business Software hilft, die gefundenen Lösungen auch an fernen Orten wirken zu lassen.

*Performance im Handel:* Der intensive Wettbewerb hat der IT-Branche zu einer enormen Performance verholfen. Mit hoher Automatisierung und Prozessbeherrschung schaffen es die führenden Anbieter, ein immer grösseres Angebot in unzähligen Varianten zu sinkenden Preisen noch schneller verfügbar zu machen.

*Mit Kundendaten mehr Nutzen erzeugen:* Wenn Kunden besser bedient werden, akzeptieren sie auch, dass ihre Kundendaten zu diesem Zweck genutzt werden. Der systematische Aufbau von Kundenprofilen und eine passende Analyse der Daten tragen dazu dabei, den Kundendialog persönlicher zu gestalten und grösseren Nutzen zu stiften.

*Anbieter und Kunden arbeiten mit einem IT-System:* Hier entstehen echte Win-win-Situationen: Unternehmen lagern administrative Routinearbeiten an spezialisierte Dienstleister aus und behalten dabei den vollen Zugriff auf alle Informationen. Business-Process-Outsourcing-Dienstleister erhöhen mit der bereitgestellten IT-Infrastruktur die Attraktivität ihrer Angebote. Keynote zum Thema «Wettbewerbsvorteile in der Kundenbeziehung durch Business Software» gehalten von Prof. Dr. Petra Schubert, Universität Koblenz-Landau.

www.eXperience-event.ch

**■ MarKom-Zulassung – eine Erfolgsstory**

Zuerst belächelt und kritisiert, hat sich die von mehreren Verbänden der Kommunikationsbranche gemeinsam lancierte Ausbildungsplattform MarKom bereits nach kurzer Zeit etabliert. Die aktuellen Anmeldezahlen

deuten an, dass schon im zweiten Jahr über 2000 Teilnehmende an der Prüfung partizipieren. Als sich vor Jahren die Verbände des Marketings, des Verkaufs, der Public Relations sowie der Werbe- bzw. Kommunikationsbranche zusammensetzten, um über eine gemeinsame Ausbildungsplattform zu diskutieren, ahnte wohl niemand, wie dies aussehen und was dies alles auslösen sollte. Nach etlichen Anläufen und

diversen Rückschlägen wurde dann im August 2007 die erste Zulassungsprüfung als grundlegend neue, vollelektronische Veranstaltung durchgeführt. Bei rund 250 Teilnehmenden konnte man zwar noch nicht von einem Durchbruch sprechen. Im Januar 2008 absolvierten bereits 865 Teilnehmende die Prüfung. Für die August-Prüfung 2008 liegen 1171 Anmeldungen vor. ■

HEINZ EGLI, SW-PRÜFUNGSLEITER

**SPECIAL OFFERS**

Themenbeilagen zum Thema «Bauen/Wohnen/Garten»

in Zusammenarbeit mit [Logo] und [Logo]

Titel	Name	Erscheinungsdatum
24 heures NORD VAUDOIS	Habitation & Décoration	23.10.2008
24 heures RIVIERA CHABLAIS	Habitation & Décoration	23.10.2008
Annabelle	Living	22.10.2008
Basellandschaftliche Zeitung	Bauen / Wohnen	27.08.2008 15.10.2008
Beobachter	Beobachter KOMPAKT Bauen/Wohnen	17.10.2008
Bieler Tagblatt	Bauen und Wohnen	31.10.2008
Bijou	Bauen und Wohnen	31.10.2008
Das Beste / Sélecton	Bauen & Wohnen	01.10.2008
Der Schw. Hauseigentümer	Bad/Sanitär/Sauna	15.10.2008
Der Schw. Hauseigentümer	Energie und Umwelt	01.10.2008
Der Schw. Hauseigentümer	Gebäudehüllen	15.09.2008
Der Schw. Hauseigentümer	Haustechnik	01.11.2008
Die Südostschweiz	Bauen und Wohnen	09.09.2008
Einsiedler Anzeiger	Handwerkerseite	09.09.2008 14.10.2008
FEMINA DÉCO	Küchen	29.09.2008
Handelszeitung	Casa (Design, Einrichten, Exklusives)	01.10.2008
Handelszeitung	Immobilien	29.10.2008
Journal du Jura	Habitat et construction	31.10.2008
Le Temps	Hors série Intérieur II	15.10.2008
Le Temps	Rendez-vous Immobilier mensuel	10.09.2008 08.10.2008
Luxus par BILAN	Special: Design	01.10.2008
Neue Fricktaler Zeitung	Rund um den Garten	04.09.2008 02.10.2008
Neue Luzerner Zeitung	Bauen und Wohnen	30.09.2008
Neue Luzerner Zeitung	Wohnen & Design	10.09.2008
Neue Zürcher Zeitung	Architektur	29.09.2008
NZZ am Sonntag	Wohnen und Einrichten	05.10.2008
Privat Banking	Immobilienanlagen	15.09.2008
Propriété	Cuisines et salles de bains	01.10.2008
Region	Bauen/Renovieren/Sanieren	09.10.2008
Schöner Wohnen	Heimtextilien/Design-Geschenke	22.10.2008
Seetaler Bote	Bau & Haus	09.10.2008
St.Galler Tagblatt Gesamt	Wohnen	23.10.2008
Tages-Anzeiger	Bauen & Modernisieren	03.09.2008
Zürcher Landzeitung	ImmoFenster	29.10.2008
Zürcher Oberländer	Schöner Wohnen	08.10.2008
Zürcher Unterländer	Bauen und Wohnen	02.10.2008
Zürichsee-Zeitung	Garten (Herbst)	07.10.2008

Die Daten werden von den Verlagen selber erfasst und von Publimedia geliefert. Angaben ohne Gewähr. Finden Sie alle Details zu diesen geplanten Themenbeilagen auf [www.admarketplace.ch](http://www.admarketplace.ch), dem B2B-Marktplatz für Themenbeilagen und Verkaufsförderungsangebote von Schweizer Zeitungen & Zeitschriften sowie Websites.

Quelle: [www.admarketplace.ch](http://www.admarketplace.ch), Stand der Erfassungen 22. Juli 2008.