

Anmeldung

(Bitte schriftlich / Anmeldeschluss: 21. Januar 2014)

Jutta Klein
IHK Projekte Hannover GmbH
Schiffgraben 49, 30175 Hannover
Tel: (0511) 3107-245
Fax: (0511) 3107-435
E-Mail: handel-dienstleistungen@hannover.ihk.de

**Zertifikatslehrgang: Citymanager/Quartiersmanager
(IHK): 11.02.2014 - 28.04.2014**

Name, Vorname, Funktion

Name, Vorname, Funktion

Firma, Institution

Anschrift

PLZ, Ort

Telefon, Telefax

E-Mail

Teilnehmerbetrag:
1.650 € + 19 % USt. (brutto 1.963,50 €)
je Teilnehmer
(Bitte erst nach Erhalt der Rechnung überweisen)

Datum, Unterschrift

**Industrie- und Handelskammer Hannover
Schiffgraben 49
30175 Hannover**

Ansprechpartner für das Thema

Dipl.-Geogr. Hans-Hermann Buhr
Abt. Handel und Dienstleistungen
Tel. (0511) 3107-377
Fax (0511) 3107-435
E-Mail: buhr@hannover.ihk.de

Veranstaltungsort

Handelshaus des Handelsverbandes
Hannover e.V.
Hinüberstr. 16 - 18
30175 Hannover

Terminplan:

11.02.2014 09:00 - 18:00
12.02.2014 09:00 - 19:00
13.02.2014 09:00 - 16:30
14.02.2014 09:00 - 17:30

25.02.2014 09:00 - 16:30
26.02.2014 09:00 - 18:00
27.02.2014 09:00 - 18:30
28.02.2014 09:00 - 16:30

28.04.2014 ab 10:00 Projekt-Präsentation

Citymanager/Quartiers- manager (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang



Foto: Stadt Stadthege

**11. Februar 2014 – 28. April 2014
(insgesamt 73 Unterrichtsstunden)**

Zertifikatslehrgang

Citymanager/Quartiersmanager (IHK):

Citymanager und Quartiersmanager unterstützen Unternehmer, Eigentümer und Kommunen, ihr Umfeld zu verbessern. Sie fördern Eigeninitiative bei der Gestaltung und Aufwertung des Stadtviertels oder der Geschäftsstraße, sorgen aber auch für die Durchführung von Marketingaktionen und die Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements. Die Gründe für das Entstehen zentraler Problemlagen sind komplex, und ebenso vielschichtig müssen die Lösungsstrategien und konkreten Maßnahmen sein. Wie man solche Ansätze entwickelt und wie es gelingt, Politik, Verwaltung und Wirtschaft für die Umsetzung an einen Tisch zu holen, wissen Absolventen des neuen Zertifikatslehrgangs „Citymanager/Quartiersmanager (IHK)“. Wer gern und gut organisiert, aktiviert und motiviert, ist hier richtig.

Ihr Aufgabenspektrum umfasst z.B.:

- Projekte zur Aufwertung und Entwicklung der Stadt oder des Quartiers erfolgreich umsetzen,
- Marketingkonzepte zur Profilierung und Positionierung für Städte und Quartiere entwickeln und umsetzen,
- Stadtentwicklung steuern/Schwerpunkte setzen,
- wirtschaftliche Situation der Unternehmen verbessern,
- Lebensqualität in der Stadt/im Quartier verbessern,
- Ladenleerstand bekämpfen,
- Quartiere professionell managen,
- neue Konzepte/Ideen ausarbeiten und umsetzen,
- das Ehrenamt qualifiziert unterstützen,
- Kommunikation zwischen den lokalen Akteuren fördern.

Zielgruppe: Beschäftigte aus Handel und Dienstleistungswirtschaft (z.B. Immobilienwirtschaft), Mitarbeiter aus Wirtschaftsförderung/Stadtplanung, aus Quartiersprojekten der „Sozialen Stadt“, kommunale Quartiers-/Bezirksmanager, Mitarbeiter/Mitglieder von Stadtmarketingorganisationen/Quartiers- und Werbegemeinschaften sowie Absolventen/Studierende der Wirtschafts-, Sozial- oder Raumwissenschaften.

Programm im Überblick

Basiskennnisse der innerstädtischen Immobilienwirtschaft (11.02.14)

- Grundlagen und Definitionen
- Fokus Innenstadt: Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- Wirtschaftlichkeit als Basis des Handelns
- Der Immobilienbesitzer
- Drei Praxisbeispiele
- **Referent: Edgar Neufeld**, Standortentwicklungsberatung, Bochum

Brand your District – Markenbildung für Stadtquartiere (12.02.14)

- Gemeinsame Erarbeitung einer Marketingstrategie mit der „Lenkungsgruppe“ im Quartier
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- **Referent: Frank Heinze**, Heinze und Partner, Dortmund

Betriebswirtschaftliche Grundlagen (12.02.14)

- Bilanz und G & V-Rechnung
- Entscheidungen zu Finanzierungsarten
- Verhalten bei Finanzierungsengpässen
- Kalkulation
- **Referent: Franz Köllmann**, Köllmann Controlling Consultants, Isernhagen

Feste feiern – Veranstaltungs- und Eventmanagement (13.02.14)

- Das richtige Event am richtigen Ort
- Veranstaltungsplanung
- Erforderliche Genehmigungen
- Veranstaltungskosten - Kalkulation - Sponsoring
- Gefährdungsbeurteilung/Sicherheitskonzept
- Allgemeine Rechtsgrundlagen
- **Referenten: Anke Lohmann**, Deutsche Event Akademie GmbH, Langenhagen
Thomas Severin, Peine Marketing GmbH

Konzepte und Kennzahlen für die Quartiersentwicklung (14.02.14)

- Analyse und Bewertung des Standortes
- Kennzahlen und Konzepte

Programm im Überblick

- Bestandsaufnahme Leerstandsmanagement
- Mobilisierung weiterer Partner
- **Referent: Klaus Mensing**, CONVENT Mensing Beraten planen umsetzen, Hamburg

Richtig kommunizieren (25.02.14)

- Grundlagen der Kommunikation
- Unterschiedliche Ebenen einer Botschaft
- Gesprächs- und Feedbackregeln
- Umgang mit Störungen und Konflikten
- Im Gespräch überzeugen
- **Referentinnen: Tanja Buchwald, Alina Chivu**, Innoreal Kommunikationsagentur GmbH, Hannover

Kommunale Strukturen und kommunales Handeln (26.02.14)

- Aufbau einer Kommunalverwaltung
- Planungs- und ordnungsrechtlicher Rahmen
- Genehmigungsverfahren
- Kontakte zur Verwaltung
- Kommunale Genehmigungen (z.B. bei einem Stadteinfest) und Verantwortung der Fachämter
- **Referent: Klaus Grupe**, Erster Stadtrat Stadt Pattensen a.D., Hemmingen

Basiskennntnis und -verständnis: Einzelhandel, Gastronomie, Dienstleistung (27.02.14)

- Marktstrukturen/Rechtlicher Rahmen
- Exkursion (Praxisaufgaben und Auswertung)
- **Referenten: Ullrich Thiemann**, Handelsverband Hannover e.V.
Kirsten Jordan, DEHOGA- Bezirksverband Hannover

Basiskennntnis Korrespondenz, Öffentlichkeitsarbeit, Pressearbeit und Web 2.0/Social Media (28.02.14)

- Der Prozess des Schreibens
- Die Formen des Schreibens
- Öffentlichkeitsarbeit/Pressearbeit
- **Referent: Raik Packeiser**, insignis GmbH Agentur für Kommunikation, Hannover