

Neu: «CAS Führungs- und Beratungskompetenz in der PR» am SPRI

Lücke endlich gefüllt

Noch immer kämpft die Unternehmenskommunikation um Achtung und Wertschätzung. Bestausgewiesenen Kommunikationsspezialisten gelingt es oft nicht, die Entscheidungsfindung optimal vorzubereiten und herbeizuführen. Der neue Studiengang «Führungs- und Beratungskompetenz in der PR» des SPRI vermittelt jetzt das dazu notwendige Know-how.



Anspruchsvolle PR-Beratung: «Die vielfältigsten fachlichen und persönlichen Fähigkeiten sind gefragt.»

Corporate Communications und Public Relations erleben einen noch nie da gewesenen Boom. Neben den bewährten höheren Berufsprüfungen kann man seit einigen Jahren auch auf Hochschulstufe als Bache-

lorstudium oder als CAS und MAS breites und auch spezialisiertes PR-Wissen erwerben. Die PR-Agenturen sind in der glücklichen Lage, bei Neubesetzungen aus einer Vielzahl hoch qualifizierter Bewerber aus-

zusuchen. Die Kommunikationsabteilungen wurden in praktisch allen Unternehmen professionell und kompetent ausgebaut. Alles in Butter also?

Erfahrung nicht erlernbar

Der Schein trügt. Denn so gut die vielen Fachausbildungen auch sein mögen, zwei wichtige Elemente fehlen praktisch allen: Beratungs- und Führungskompetenz sowie Erfahrung. Berufs-/Lebenserfahrung ist für eine nachhaltige Kommunikationsarbeit und erst recht für die erfolgreiche Beratung unabdingbar. Nur: Erfahrung ist nicht erlernbar. Einzig die Berufsbildungs-Abschlüsse (PR-Fachleute mit eidg. Fachausweis sowie PR-Berater mit eidg. Diplom) garantieren aufgrund ihrer Zulassungsbedingungen, dass jemand neben umfassendem Wissen und Können auch über die gewünschte Berufserfahrung verfügt. Das andere Element aber, das bisher fehlte, kann durchaus erlernt werden.

Beratungskompetenz für PR-Leute

Für erfolgreiche Beratung braucht man Fachkompetenz. Darüber hinaus muss man die notwendigen Werkzeuge und Techniken beherrschen. Der Beratungsprozess muss zudem nahtlos in eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung übergeführt werden oder daraus resultieren. Vielen PR-Profis fehlen bis heute aber genau diese Kompetenzen. Aus diesem Grund bietet das SPRI ab August neu einen Postgraduate-Studiengang an, in


dem die komplexen Elemente des Beratens und Verkaufens für PR-Leute gelehrt werden. Damit erwerben diese die Fähigkeit, ihre Kunden oder ihre Vorgesetzten zu beraten und ihre eigenen Projekte und Kampagnen erfolgreich zu präsentieren und zu verkaufen.

Plötzlich Chef?

Auch Führungs-Know-how fehlt oft. Plötzlich leitet man eine Kommunikationseinheit in einer Unternehmung. Zwar weiss man viel über die PR selbst, aber wie man eine Abteilung aufbaut, gliedert, den Wertbeitrag ans Unternehmen ausweist, aber auch, wie man sein Team erfolgreich führt, all das hat man vorher nie gelernt. Gleiches gilt natürlich auch auf Agenturseite. Aus diesem Grund wurden in den neuen Studiengang die Elemente der Mitarbeiterführung, des Controlings, des Zeitmanagements, der Moderation sowie des Wissens- und Qualitätsmanagements eingefügt, alles im Wissen um die Anforderungen der (Unternehmens-)Kommunikation.

Empfohlen vom BPRA

Der Studiengang wurde aufgrund von Gesprächen mit den führenden Branchenorga-

nisationen .HarbourClub. (Chief Communications Officers) und BPRA (Bund der PR Agenturen der Schweiz) entwickelt. Dank dem laufenden Austausch mit Vertretern der beiden Organisationen wird sichergestellt, dass die vermittelten Inhalte den Bedürfnissen der Branche maximal entsprechen. Darum empfiehlt der BPRA den Studiengang explizit. Zudem konnten verschiedene Vertreter der beiden Organisationen als Dozenten gewonnen werden. 



«Vertrauen ist auch in der PR-Beratung wichtig.»

CAS Führungs- und Beratungskompetenz in der PR

spri

Die Absolventen

- können eine Kommunikationseinheit (Abteilung, Agentur) aufbauen, organisieren, strukturieren, entwickeln und führen
- kennen die wesentlichen Elemente des optimalen personellen Ressourceneinsatzes
- können die Interessen und Projekte der PR-Einheit analysieren, formulieren, präsentieren, vertreten und verkaufen
- kennen die Grundsätze erfolgreicher Verkaufs- und Beratungskompetenz in der PR

Auszug aus den Themen und Inhalten

- Beratungskompetenz (systemisch-lösungsorientierte Beratung)
- Strategic and Competitive Selling
- Präsentationstechnik, Visualisierung
- Personality Building und Networking
- Diversity Management
- Behavioral & Employee Branding
- Abteilungsmanagement (.HarbourClub.)
- Agenturmanagement (BPRA)
- Arbeitsrecht, Auftragsrecht, Haftung
- Teamdesign, Rekrutierung und Assessment

Studiengangdetails

- 13. August bis 4. Dezember 2010
- CAS mit 12 ECTS, Zertifikat der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
- Studienort: Ankerstrasse 53, Zürich Kreis 4
- Studiengebühr inkl. (fak.) Annullationskostenversicherung, Prüfungsgebühr, Unterlagen CHF 8490.–
- Kursleiter: Urs Kirchgessner, Kirchgessner Communications & Management GmbH
- Veranstalter: Schweizerisches Public Relations Institut SPRI
- Empfohlen vom BPRA

Alle Details finden Sie unter www.spri.ch.

BPRA
 Bund der Public Relations Agenturen der Schweiz
 Association des agences de relations publiques en Suisse
 Associazione delle agenzie di pubbliche relazioni in Svizzera
 Association of PR Agencies in Switzerland

«Der BPRA fordert mehr Bildungsangebote, welche der Vielgestaltigkeit und der Komplexität des Beratungsberufes entsprechen.»

Roman Geiser, Präsident BPRA