

VgV-Verfahren – der Weg zum Auftrag

Ein Praxisleitfaden für Architektur- und Ingenieurbüros

Kapitel 2 Marketing als Fundament

Arbeitsblatt 2.5 Analyse der eigenen Leistung / Auswahl Verfahren

Bei der Positionierung hilft die Frage, warum man an den bisherigen VgV-Verfahren teilgenommen hat.

Auswahl VgV-Verfahren	Begründung