

Marketing Heute & Morgen

Zunächst 4-tägiges Seminar zu den Erfolgsmechanismen des klassischen Marketing. Dann 3 Tage Seminar zu den umwälzenden Veränderungen im neuen Marketing. 7 Tage.

KONZEPT

Marketing fokussiert auf den Kunden, den Konsumenten, die Käufer, Beeinflusser und Entscheider. Um gutes Marketing für die eigenen Produkte, Serviceleistungen und Lösungsangebote zu machen, gibt es bewährte Methoden und Instrumente. Diese zeigen wir im ersten Teil dieses Marketing Lehrgangs. Marketing – und damit die Art und Weise, wie Kundenbedürfnisse erkannt, eigene Vorteile kommuniziert, Kunden gepflegt und neue Kunden akquiriert werden – erlebt zur Zeit jedoch eine Revolution: Die Verlagerung ins Internet und in elektronische Medien. Verlagert wird dabei der Ort, an welchem potentielle Kunden sich informieren: Bis zu 80% der Kaufentscheidungen werden heute durch einen vorgängigen Besuch bei Google abgesichert. Verlagert wird der Ort, an welchem Kommunikation stattfindet: Immer mehr Käufer holen Mund-zu-Mund Werbung über soziale Foren und Communities. Und verlagert wird zunehmend der ‚Point of Sales‘, also der Ort der Kaufentscheidung. Dies alles erfordert ein Überdenken des eigenen Marketings aus ganzheitlicher Sicht der Unternehmensführung genauso wie aus Sicht der Spezialisten aus Marketing, Vertrieb und Verkauf.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte aus allen Bereichen, die ihre Verantwortung für Marktanteile, Wettbewerbsposition, Wachstum und finanziellen Erfolg auch in einer sich ändernden Marketing-Zukunft bewusst wahrnehmen wollen
- Verantwortliche und Spezialisten aus allen markt- und kundennahen Bereichen, die eine umfassende Sicht des neuen Marketings benötigen

AUFBAU

Teil 1: 4-tägiges Seminar zur den Erfolgsmechanismen des modernen, rentabilitätsorientierten Marketings

Teil 2: 3-tägiges Seminar zu den umwälzenden Veränderungen im neuen Marketing mit Fokus Online und Social Media

THEMENSCHWERPUNKTE

Marketing heute

- Gut gemachte Marketingstrategien
- Treiber für erfolgreiches Marketing
- Strategisches Marketing und Wachstum
- Intensive Beschäftigung mit Kunden und ihren Bedürfnissen
- Tiefes Verständnis für das Kundensystem und ungelöste Probleme der einzelnen Entscheider und Beeinflusser im B2B

- Markenführung
- Positionierung, Segmentierung, Differenzierung
- Die Instrumente des klassischen Marketings
- Wirkungsvolle Absatzkanäle und Vertriebswege
- Kommunikation und Marktbearbeitung
- Marketingbudget und Erfolgskontrolle heute

Marketing in Zukunft

- Neue Entwicklungen in einer digitalen Welt
- Digitale Strategien, Online Marketing
- Die neue Macht der Verbraucher und Entscheider
- Neue Wege, Kundenbedürfnisse zu erkennen
- Testen von Innovationen – leicht gemacht
- Hohe Vermarktungs-Stärke auch mit kleinen Budgets
- Globale Geschäfte mit regionalen Strukturen
- Neue Möglichkeiten der Steuerung von Kundenzufriedenheit
- Warum Neukundenakquisition plötzlich bezahlbar wird
- Was tun, wenn die Informationshoheit an soziale Netzwerke verloren geht?
- Nutzen von Suchmaschinen und sozialen Netzwerken
- Mobiles Marketing
- Umschichtung von Marketing- und Vertriebsbudgets
- Die Online-Marketingstrategie als Ergänzung zum klassischen Marketing

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B2529	1. Teil:	16. – 19.09. 2019	Davos
	2. Teil:	18. – 20.11. 2019	Horn
B2539	1. Teil:	11. – 14.11. 2019	Berlin
	2. Teil:	15. – 17.06. 2020	Brunnen
B2510	1. Teil:	02. – 05.03. 2020	Köln
	2. Teil:	15. – 17.06. 2020	Brunnen

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B2529-E	1. Teil:	10. – 13.09. 2019	Hamburg
	2. Teil:	23. – 25.03. 2020	Flims
B2539-E	1. Teil:	18. – 21.11. 2019	Frankfurt
	2. Teil:	23. – 25.03. 2020	Flims
B2510-E	1. Teil:	16. – 19.03. 2020	Luzern
	2. Teil:	23. – 25.03. 2020	Flims

Seminardauer: **7 Tage**

Seminargebühr: **EUR 5.900.– | CHF 6.500.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b25
oder mit Anmeldekarte hinten

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail info@bostonprograms.com

Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS HJP 2018

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail info@bostonprograms.com

Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS HJP 2018

ADMINISTRATION

Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür zur Verfügung.

Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter www.bostonprograms.com erhältlich – aus und faxen oder senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 40 20
Fax: +41 (0)43 499 40 21
E-Mail: info@bostonprograms.com
Internet: www.bostonprograms.com

Bestätigung, Hotelreservation

Innerhalb weniger Tage erhalten Sie von uns die schriftliche Anmeldebestätigung mit Angaben zum Seminarort und zum Seminarhotel, sowie das Zimmerreservationsblatt, das Sie ausgefüllt an uns zurücksenden. Ihre Unterkunft buchen Sie anhand dieses Zimmerreservationsblattes. Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, informieren wir Sie unverzüglich.

Umbuchung, Annullierung

Müssen Sie aus dringenden Gründen ein Seminar umbuchen, so ist dies bis 6 Wochen vor Seminarbeginn einmalig und gegen eine Gebühr von CHF 350.– / EUR 300.– möglich. Die Gebühr für nicht besuchte Seminare oder Seminarteile verfällt, sofern keine Umbuchung vorgenommen wurde. Im Fall einer Angebotsveränderung unsererseits erfolgt die Umbuchung auf ein Seminar, das dem gebuchten möglichst ähnlich ist. Die Annullation einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Annullation bis 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr fällig. Alternativ kann bis 7 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden. Die gesamte Seminargebühr ist zu entrichten, sofern der Rücktritt später als 6 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt.

Seminargebühr

Die Seminargebühr umfasst das Kurshonorar (ohne allfällige Mehrwertsteuer), ausführliche Seminarunterlagen sowie eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Zertifikat über den Besuch des Kurses. Nicht inbegriffen sind Kosten für Unterkunft und Verpflegung sowie die ans Hotel zu entrichtende Tagespauschale. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro entrichtet werden.

Hotel, Übernachtung, Tagespauschale

Unsere Veranstaltungen finden in Seminar-Zentren, meist Business-Hotels statt. Die Teilnehmenden übernachten im Seminarhotel oder in einer selbst gewählten Unterkunft. Die Übernachtungskosten sind in der Seminargebühr nicht enthalten. Die Hotels stellen den Teilnehmenden individuell Rechnung, die Hotelrechnung ist am letzten Seminartag beim Auschecken durch den Teilnehmenden zu bezahlen. Die Tagespauschale (inkl. Mittagessen) ist zusammen mit den sonstigen Aufwendungen wie Getränke u.a. vom Teilnehmer am letzten Seminartag direkt an das Hotel zu bezahlen, sofern sie nicht im Halbpension-Preis bereits inbegriffen ist. Die Tagespauschale der Seminarzentren Boston, Shanghai und Fort Myers wird durch die Boston Business School den Teilnehmern fakturiert und weitergeleitet. Details siehe Zimmerreservations-Blatt. Dies ermöglicht es, eine Unterkunft eigener Wahl zu buchen und vor allem auf Preisaktionen und günstige Angebote für Flug und Unterkunft der Reiseanbieter zurückzugreifen.

Seminarzeiten

Unsere Seminare starten am ersten Tag um 10.00 Uhr und an den Folgetagen um 8.45 Uhr. Sie enden jeweils um ca. 18.00 Uhr, am letzten Tag um ca. 16.00 Uhr.

Versicherung, Recht

Die Versicherung von Schäden aller Art wie z.B. Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation etc. ist Sache des (der) Anmeldenden. Wir erbringen keine Versicherungsleistungen, jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen. Wir empfehlen den Abschluss einer Annullationsversicherung, welche Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Alle früheren Angaben und Preise verlieren mit Erscheinen des neuen Prospekts ihre Gültigkeit. Die vollständigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) finden Sie im Internet unter www.bostonprograms.com/AGB