

Strategisches Marketing Management

Erfolgreiches Strategisches Management und Marketing gehen Hand in Hand: Die Strategie weist den Weg, das Marketing hilft ihn zu gehen. Ziel dieses 2-teiligen Programms ist es, aktuelles Wissen zu beiden Themen aufzuzeigen und vor allem die so wichtige Verknüpfung zwischen beiden herzustellen. 2×4 Tage.

KONZEPT

Die Strategie weist den Weg. Das Marketing hilft ihn zu gehen. Für Produkte, Marken oder Kundensegmente braucht es eine klare Strategie. Sie beschreibt die angestrebte Marktposition und klärt die Frage: «Was wollen wir in Zukunft sein?» Erst durch ein professionelles Marketing jedoch wird eine gute Strategie zur Realität: Das Marketing sorgt für die richtige Positionierung. Die Alleinstellung. Die absolute Fokussierung auf den Kundennutzen. Die klare Differenzierung. Die Umsetzung in Kommunikation und Marktbearbeitung. Strategie und Marketing sind ein Zwillingsspaar. Ziel dieses 2-teiligen Programms ist es, aktuelles Wissen zu beiden Themen aufzuzeigen und vor allem die so wichtige Verknüpfung zwischen beiden herzustellen.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die selbst in der Erarbeitung oder Beurteilung von Strategien involviert sind, zusätzlich jedoch vermehrt deren Umsetzung in ein gekonntes Marketing sicherstellen wollen
- Führungskräfte, Manager und Spezialisten aus Marketing und kundennahen Bereichen, die übergeordnete Strategien verstehen und in ihr Marketing integrieren wollen
- Executives, die aktuelles Praxis-Wissen zu den Themen Strategie und Marketing erwerben und anwenden wollen

THEMENSCHWERPUNKTE

1. Teil: Strategisches Management

Was wir sein wollen

Eine gute Strategie führt in eine gewollte Zukunft. Die Wahl des richtigen Wegs bestimmt zu grossen Teilen über den zukünftigen Erfolg. Zudem beantwortet sie die Frage, was wir nicht sein wollen.

Die Kernkompetenzen

Wollen ist das eine, Können etwas anderes. Strategien sollten auf Kernkompetenzen basieren. Wie identifiziert man diese? Wie gestaltet man daraus neue Geschäftsmodelle für Wachstum und Wertsteigerung?

Prioritäten und Ressourcen

Eine gute Strategie trennt Spreu vom Weizen und erlaubt, die Ressourcen gezielt einzusetzen.

2. Teil: Professionelles Marketing

Die Positionierung

Die Positionierung des Geschäfts im Wettbewerbsumfeld.

Marketing Ziele

Die wichtigsten Marketing-Ziele. Marktanteile gewinnen. Kundenpotenziale nutzen. Märkte entwickeln. Neue Märkte schaffen. In neue Segmente und Märkte eintreten.

Leistungs-Konzept

Sortiments- und Servicekonzepte. Lösungen statt Produkte, Kundensegmente. Target Marketing. Marktdefinition und Marktsegmentierung. Das Branding. Preisentscheidung.

Absatzkanäle

Klassische Vertriebswege werden durch neue Absatzkanäle ergänzt oder verdrängt. Internet Business. Direktmarketing.

Kommunikation und Marktbearbeitung

Die eigenen Leistungen und Vorteile kommunizieren. Alternative Kommunikations-Konzepte. Neue Medien.

Marketing Führung

Auch Marketing braucht Führung: Die Instrumente und deren Anwendung.

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B2948	1. Teil:	24. – 27.09. 2018	Luzern
	2. Teil:	06. – 09.11. 2018	Berlin
B2958	1. Teil:	05. – 08.11. 2018	Berlin
	2. Teil:	25. – 28.03. 2019	Berlin
B2919	1. Teil:	18. – 21.02. 2019	Stuttgart
	2. Teil:	25. – 28.03. 2019	Berlin
B2929	1. Teil:	08. – 11.04. 2019	Zürich
	2. Teil:	16. – 19.09. 2019	Davos
B2939	1. Teil:	01. – 04.07. 2019	Köln
	2. Teil:	16. – 19.09. 2019	Davos

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B2938-E	1. Teil:	16. – 19.10. 2018	Boston
	2. Teil:	12. – 15.11. 2018	Berlin
B2948-E	1. Teil:	16. – 19.10. 2018	Boston
	2. Teil:	08. – 11.04. 2019	Berlin
B2919-E	1. Teil:	11. – 14.02. 2019	Frankfurt
	2. Teil:	08. – 11.04. 2019	Berlin
B2929-E	1. Teil:	26. – 29.08. 2019	Luzern
	2. Teil:	10. – 13.09. 2019	Hamburg
B2939-E	1. Teil:	22. – 25.10. 2019	Boston
	2. Teil:	18. – 21.11. 2019	Frankfurt

Seminardauer: **8 Tage**

Seminargebühr: **EUR 6.600.- | CHF 7.200.-**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b29
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