

Marketing Management Seminar

Für Markterfolg braucht es ein überzeugendes Marketing. Dieses 4-tägige Marketing-Seminar bietet aktuellstes Wissen und praktische Instrumente ganzheitlichen Marketings und zeigt, wie man dieses Know-how optimal und wertsteigernd anwendet.

KONZEPT

Marketing agiert an der Schnittstelle zwischen der Unternehmung und ihrem Umfeld, insbesondere den Kunden, und zählt damit zu den zentralen Aktionsfeldern moderner Unternehmensführung. Verstärkter Wettbewerbsdruck, verkürzte Produktlebenszyklen und Märkte, die sich immer rascher ändern: Gerade in einer globalisierten Welt rücken Marketingdenken und -methoden immer stärker in den Blickpunkt, weil sich mit ihnen realer Unternehmenswert schaffen lässt. Ein konsequent auf Kundenbedürfnisse ausgerichtetes Marketing macht es möglich, das Potenzial vorhandener Kunden besser zu nutzen, dank bedürfnisgerechter Lösungen neue Kunden zu gewinnen, Markenwert zu kreieren und nicht zuletzt profundes Markt- und Kundenwissen aufzubauen. Dabei sind Internet, Suchmaschinen, Social Media, Community Building und neue Formen der Kommunikation grosse Herausforderungen für das moderne Marketing. Sie können die Wertschöpfungsprozesse in vielen Branchen massiv verändern. Marketing ist damit auch zunehmend Kommunikations- und Beziehungsmanagement.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die eine stärkere Differenzierung ihres Geschäfts gegenüber der Konkurrenz anstreben und Impulse suchen, um Marktpositionen auf- bzw. auszubauen bzw. bestehende Marketing-Konzepte kritisch hinterfragen zu können
- Marketingleiter, Vertriebsleiter, Key Account Manager und Marketingpraktiker, die sich in kurzer Zeit aktuellstes Wissen und neueste Impulse zum modernen Marketing aneignen sollen
- Manager und Führungskräfte aus Produkt-, Kunden-, Vertriebs- oder Markenmanagement, die ihr Marketing-Wissen erweitern möchten
- Führungskräfte, welche in Zukunft wichtige Marketingaufgaben übernehmen oder zunehmend in Marketingentscheidungen einbezogen werden

NUTZEN

Dieses Marketing-Seminar hilft, Marketing als Ganzes zu verstehen und wertsteigernd einzusetzen. Sie lernen die Erfolgsfaktoren des modernen Marketings kennen und sind in der Lage, griffige Marketingkonzepte auszuarbeiten oder zu bewerten. Sie lernen, Marketing so einzusetzen, dass ehrgeizige Ziele bezüglich Produkt-, Markt- und Kundenrentabilität erreichbar werden. Auch erhalten Sie Impulse, um eine stärkere Differenzierung ihres Geschäfts gegenüber der Konkurrenz zu erreichen und erfolgreich nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Marketing als Erfolgsfaktor

Gute Produkte und Dienstleistungen allein stellen den Erfolg nicht sicher, ohne kompetentes Marketing verpuffen sie.

- Marketing als zentrale Unternehmensaufgabe
- Aufgaben, Philosophie, Ziele und Resultate eines auf Kundennutzen und Rentabilität ausgerichteten Marketings
- Zielkonflikte und Führungsaufgaben im Marketing
- Entwicklungen wie Online Marketing, Industrie 4.0, Digitalisierung, Social Media und mobile Marketing nutzen

Analyseinstrumente im Marketing Management

Marketing beginnt beim Kunden, seinen Bedürfnissen und Problemen. Welche Instrumente der Kunden- und Marktanalyse gibt es, und wie wendet man sie an? Wie können Sie zu neuem Kundennutzen und erfolgsträchtigen Geschäften heute und der Zukunft beitragen?

- Instrumente zur Markt- und Unternehmensanalyse: Marketingkenntnisse gewinnen
- Die Konkurrenz schläft nie: Wettbewerbs- und Konkurrenzanalysen
- Kunde, Kundenverhalten und Kundennutzen
- Veränderungen und Trends durch Digitalisierung, Vernetzung und Social Media

Die Marketing-Strategie: Weichen richtig stellen

Die Strategie entscheidet über den Erfolg am Markt, sie kann nachhaltiges Wachstum schaffen.

- Die richtigen Marketingziele bestimmen
- Alternative Marketing- Strategien im Überblick
- Die eigene Marketing- Strategie bestimmen
- Die Marke innerhalb der Marketing-Strategie
- Die richtige Konzentration: Welche Positionierung und welche Kundensegmentierungen versprechen Erfolg?
- Wie man gezielt mit Kunden-, Länder- und Vertriebsportfolios arbeitet
- Marketingkonzeption und -planung in der Praxis

Der Marketing-Mix: Zentrale Elemente und Konzepte

Von der Strategie zu konkreten Aktionen: Ein Vermarktungskonzept entwickeln.

- Marktangebote gestalten: die richtige Produkt-, Dienstleistungs- und Sortimentspolitik
- Nutzen bieten und diesen überzeugend kommunizieren
- Die passenden Preise: wie legt man sie fest und setzt sie auch durch?
- Preis als Positionierungsinstrument
- Wie gestaltet man die Kommunikation? Wie kann der Budget- und Ressourcenbedarf ermittelt werden?
- Offensive Marktbearbeitung und Kundenbindung
- Corporate Identity und Markenkonzept
- Emotionen in der Markenführung, starke Marken aufbauen
- Über die Resultate entscheidet letztlich der Vertrieb, daher müssen die Absatzwege richtig gewählt sein
- Welche Verkaufs- und Vertriebsstrategien sind sinnvoll, und wie setzt man sie um?
- Erfolg am Verkaufspunkt
- Digital und Online Marketing sowie Social Media einsetzen, Best Practices

Dank Marketing-Controlling Effektivität und Effizienz steigern

Resultatorientiertes Marketing muss über die Wirksamkeit der eingesetzten Marketinginstrumente Bescheid wissen.

- Wie misst man den Erfolg der Marketingaktivitäten?
- Aufgaben des Marketing-Controllings
- Beispiele aus der Praxis

«Praktische Beispiele und lebendige Diskussionen wurden mit einer adaptierbaren Toolbox hervorragend hinterlegt!»

Lars Hinrichsen, Sopria Steria GmbH

«Lebendige Dozenten, sehr kurzweilig, mit viel Praxisbezug.» Carsten Ackermann, Nikon GmbH

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

| | | |
|-------|----------------------|--------|
| B5029 | 16. – 19.09. 2019 | Davos |
| B5039 | 11. – 14.11. 2019 | Berlin |
| B5010 | 02. – 05.03. 2020 | Köln |
| B5020 | 29.06. – 02.07. 2020 | Luzern |

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr: **EUR 3.600.– | CHF 3.900.–**

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

| | | |
|---------|-------------------|-----------|
| B5029-E | 10. – 13.09. 2019 | Hamburg |
| B5039-E | 18. – 21.11. 2019 | Frankfurt |
| B5010-E | 16. – 19.03. 2019 | Luzern |

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr: **EUR 3.600.– | CHF 3.900.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b50
oder mit Anmeldekarte hinten

INHOUSE DURCHFÜHRUNGEN

Für firmeninterne Durchführungen – auf Wunsch auch massgeschneidert – können Sie uns gerne unter +41(0)43 499 40 20 oder projects@bostonprograms.com kontaktieren. Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

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 Annullierung einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Annullierung 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