

# Marketing Management in der Praxis

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

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.

## 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

## THEMENSCHWERPUNKTE

### Marketing als Erfolgsfaktor

- 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

- Kunde, Kundenverhalten und Kundennutzen
- Big Data – Daten als Rohstoff des 21. Jahrhunderts
- Veränderungen und Trends durch Digitalisierung, Vernetzung und Social Media

### Die Marketing-Strategie: Weichen richtig stellen

- Marketing-Strategien, Geschäftsmodelle und Digitalisierung
- Alternative Marketing- Strategien im Überblick
- Die eigene Marketing- Strategie bestimmen
- Die Marke innerhalb der Marketing-Strategie

### Marketing und Kundenansprache: Zentrale Elemente und Konzepte

- Nutzen bieten und diesen überzeugend kommunizieren
- Preis als Positionierungsinstrument
- Offensive Marktbearbeitung und Kundenbindung
- Corporate Identity und Markenkonzept
- Emotionen in der Markenführung, starke Marken aufbauen
- Welche Verkaufs- und Vertriebsstrategien?
- Digital und Online Marketing sowie Social Media einsetzen
- Erfolg am Verkaufspunkt

### Marketing-Steuerung

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

## Daten

### SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B5025	30.06. – 03.07. 2025	St. Gallen
B5035	27. – 30.10. 2025	Stuttgart
B5045	15. – 18.12. 2025	Köln
B5016	02. – 05.03. 2026	St. Gallen
B5026	22. – 25.06. 2026	Bregenz

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr\*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: [www.bostonprograms.com/b50](http://www.bostonprograms.com/b50)  
oder mit Anmeldekarte hinten

### SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B5015-E	12. – 15.05. 2025	Brunnen/Luzern
B5025-E	08. – 11.12. 2025	Zürich

Seminardauer: **4 Tage**

Seminargebühr\*: **CHF 4.500.–** zzgl. MWST

Anmeldung: [www.bostonprograms.com/b50](http://www.bostonprograms.com/b50)  
oder mit Anmeldekarte hinten

\*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

# 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](http://www.bostonprograms.com) erhältlich – aus und 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  
E-Mail: [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)  
Internet: [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen elektronisch:  
– die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung  
– Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise  
– das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung  
Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

## Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht in der Seminargebühr enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern/innen direkt dem Hotel bezahlt werden. Es steht den Teilnehmer/innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum. Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

## Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt, z.B. unserem Partner St. Gallen Business School. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

## Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

## Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 3 Monate vor Beginn des Seminars/Seminaranteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 400.–/EUR 400.–). Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung bis 6 Wochen vor Start sind 20% der Seminargebühr fällig. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet, weniger als 2 Wochen vor Start 80%.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

## Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet.

Alternativ kann bis 14 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend. Hierfür werden CHF 700.– verrechnet. Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt. Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

## Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwerfungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

## Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

## Es gilt Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.

Boston Business School (BBS) ist eine Institution der St. Gallen Business School AG, CH-9000 St. Gallen (SGBS). Für die Inanspruchnahme der Leistungen der BBS gelten daher die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der SGBS, die oben beschrieben wurden.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: [www.bostonprograms.com/agb](http://www.bostonprograms.com/agb)

# ANMELDEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School  
Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20  
E-Mail [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)  
Internet [www.bostonprograms.com](http://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 2025

# ANMELDEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School  
Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20  
E-Mail [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)  
Internet [www.bostonprograms.com](http://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 2025