

1050 Crashkurs Marketing (Grundlagen) Das 1x1 des erfolgreichen Marketings, nicht nur für Quereinsteiger

Allen Modewellen der Managementlehre zum Trotz und schon oft tot gesagt, ist Marketing heute wichtiger denn je. Wenn es darum geht, einem Unternehmen, einem Produkt, einem Projekt, einer Idee oder auch einer einzelnen Person zu dauerhaftem Erfolg zu verhelfen, so leisten die modernen Techniken und Methoden des Marketings unschätzbare Hilfe.

Der größte Engpass in rezessiven Märkten ist die Absatzseite. Gute Produkte und Dienstleistungen bieten viele an. Aber die eigenen Stärken gezielt in Markterfolg umzusetzen, schaffen nur wenige. Das Seminar vermittelt hierzu die Grundlagen. Nahtlos und zuverlässig zusammenwirkende Marketing-Lösungen stellen sicher, dass alle Geschäfts- und Kommunikationsprozesse konsequent auf den Markt ausgerichtet sind. Damit wird sichergestellt, dass dauerhafte Wettbewerbsvorteile identifiziert, systematisch entwickelt und wirksam genutzt werden. Der Crashkurs Marketing vermittelt Ihnen kompakt, fundiert und praxisbewährt die Marketing Grundlagen. Im Seminar haben Sie Gelegenheit, mit dem Trainer und den anderen Teilnehmern aktuelle Aufgabenstellungen aus Ihrer Marketingpraxis zu diskutieren und erste Lösungsansätze zu entwickeln.

Teilnehmerkreis:

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Marketing und Vertrieb und Führungskräfte mit mehrjähriger Berufserfahrung, die zusätzlich zu ihrer bisherigen Aufgabe mehr Verantwortung für Marketing übernehmen und das Kundenpotenzial ihres Unternehmens weiterentwickeln möchten, Quereinsteiger im Marketing aus anderen Fachrichtungen.

Termine:

06.01.2010 Düsseldorf/Kaarst
08.05.2010 Düsseldorf/Kaarst
19.07.2010 München
06.09.2010 Düsseldorf/Kaarst

Zeitplan:

09.30 Uhr – 18.00 Uhr

Tagungshotel:

auf Anfrage

Teilnahmegebühr:

€ 990,- inkl. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Erfrischungen zzgl. MwSt.

So können Sie sparen!

Bei unseren Marketing- und Vertriebsseminaren mit dem Experten Mirko Düssel zahlen Sie bei Buchung mehrerer Tagesseminare den günstigeren Preis für mehrtägige Seminare:

2 Tage = € 1.490,00 netto
3 Tage = € 1.990,00 netto

Neu im Programm

1055 Marketing Kompakt

10.03.2010 Düsseldorf/Kaarst
10.11.2010 Düsseldorf/Kaarst

1056 Marketing Planung

12.03.2010 Düsseldorf/Kaarst
12.11.2010 Düsseldorf/Kaarst

1057 Marketing Controlling

11.03.2010 Düsseldorf/Kaarst
11.11.2010 Düsseldorf/Kaarst

Detailbeschreibungen auf Anfrage

Inhalte:

- Einführung in das Marketing
Komponenten des Marketings
Trends und Entwicklungen im Marketing
Kundennutzen, Kundenerwartungen, Kundenzufriedenheit als zentrale Begriffe im Marketing
Marketingkennziffern
- Marktforschung, Marketingforschung
Produktlebenszyklus,
Kaufprozessanalyse und
Produkteinführung
SWOT- und Portfolioanalysen,
5 Forces
- Marktsegmentierung, Differenzierung und Positionierung
Märkte abgrenzen und definieren
Wettbewerbsvorteile erkennen und sicher nutzen
Positionierungsprozess
- Bestimmung des Marketing-Mix
Produkt und Sortiment
Preis und Konditionen
Distribution und Vertrieb
Kommunikation und Promotion
- Grundgesetze im Marketing
Besonderheiten in
Konsumgütermärkten
Investitionsgütermärkten
Dienstleistungsmärkten

Inhouse-Seminar

Noch individueller: Dieses Programm führen wir für Sie auch als **firmeninternes Seminar** an einem Ort Ihrer Wahl durch.

Coaching

Aus Chancen Erfolge machen: Dieses Programm können Sie auch als **Einzel- oder Kleingruppen-Coaching** buchen.

Zielsetzung des Seminars:

Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in das Thema und fundierten Überblick über die Gestaltungsmöglichkeiten des Marketings.

Ihr Nutzen:

- Fundiertes Grundlagenwissen zum Thema Marketing mit den wichtigsten Methoden und Techniken zur Anwendung in der Praxis.
- Gesamtbild zum Thema effektives Marketing – von der Einführung bis zum Relaunch bzw. bis zur Elimination eines Produktes.
- Erarbeiten der notwendigen Informationsgrundlagen zur Markt-, Wettbewerbs- und Umfeldsituation.
- Erkennen der Notwendigkeit eines integrierten Marketing-Mixes

Methodik:

Im Seminar findet ein situationsbezogener aktivierender Methoden-Mix Anwendung: strukturierter Dialog, Erfahrungsaustausch, Moderation, Kurzvorträge, Übungen und Selbsttests, Checklisten, Fallstudien aus Arbeitssituationen der Teilnehmer.

Praxistransfer:

Der Einsatz aktiver Lehrmethoden, die intensive Nutzung der Seminarzeiten, die ausführlichen Seminarunterlagen und nicht zuletzt die Teilnehmer-Hotline bis 12 Wochen nach dem Seminar gewährleisten den Transfer und unterstützen die Teilnehmer bei der Umsetzung in die Praxis.

Seminarunterlagen:

Die Teilnehmer erhalten neben den ausführlichen Lehrgangunterlagen als begleitende Seminarliteratur das »Handbuch Marketingpraxis« von Mirko Düssel.

Ihr Experte:

Mirko Düssel