

Weiterbildung zum Marketingleiter

In Kooperation mit der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim

Als Führungskraft im Marketing haben Sie permanent die Entwicklung relevanter Märkte und die kundenorientierte Ausrichtung Ihrer Visionen, Strategien und Ziele im Blick. Dies erfordert umfangreiches Fach- und Führungs-Know-how:

So sind profitable Wachstumsstrategien und die Entwicklung innovativer Produkte & Services ebenso erfolgsentscheidend wie ein gutes Gespür für Marketingtrends, die Planung, Steuerung und Kontrolle Ihrer Marketingaktivitäten sowie die kundenorientierte Teamführung. Hierzu vermitteln wir Ihnen das praktische Fundament.

Inhalte

Modul 1

Der Marketingleiter

Erfolgreich als Führungskraft: Rolle des Marketingleiters.
Der Marketingleiter im Unternehmensmanagement.

Strategisches Marketing und innovative Wachstumsstrategien

Strategische Handlungsfelder und Analysetechniken.
Marktsegmentierung: Wachstums- und Wettbewerbsstrategien.
Neue Märkte erkennen, nutzen und schaffen.
Strategien für nachhaltige Differenzierung.
Strategische Positionierung.

Branding Excellence – erfolgreiches Markenmanagement

Markenstrategien, Management von Marke und Markenwert.
Markenbildung und Markendesign.
Markenkonzepte und -kampagnen.
Markenpositionierung.
Brand und Customer Value.
Den Markenwert messen und steuern.

Marketingplanung

Marketingplan sowie neue Produkte und Projekte als Grundlage.
Produkt-/Programmstrategien: das Produktmanagement als Business Development.
Preisstrategien: Pricing auf gesättigten und auf internationalen Märkten.
Bedingungen und Vorgehen für erfolgreiche Marketingkommunikation.
Professionelles Agentur-Management.
Internationales Marketing: Besonderheiten, Tipps, Fallstricke.
Budgetplanung.

Marketing-Controlling

Marketing-Controlling als Führungsinstrument: Balanced Scorecard.
Kennzahlen(-systeme), Marketing-Cockpit.
Produkt-, Preis- und Kommunikationscontrolling, wichtige KPIs.
Break-even- und Portfolio-Analysen, Kunden- und
Produktdeckungsbeitragsrechnung, Target und Life Cycle Costing etc.
Markteinführungen steuern und messen.

Moderne Marktforschung

Informationsbedarf und -felder, Marktforschungsansätze.
Marktforschungsmethoden und Einsatzmöglichkeiten,
Online-Marktforschung.
Trend- und Zukunftsforschung.

Marketingtrends – Herausforderungen jetzt und in Zukunft

Mit Marketingtrends Kunden-, Wachstums- und Ertragspotenziale ausschöpfen.
Business Opportunities durch Web 2.0.

Neues Konzept

Weiterbildung

10 Tage in 2 Modulen à 5 Tage und 3 e-Trainings (optional)

Block I:

1.-5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Block II:

1.-4. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 16:30 Uhr

Termine und Orte

10.-14.12.12 und 21.-25.01.13

Frankfurt a. M. | Tryp Hotel

11.-15.03.13 und 22.-26.04.13

Düsseldorf | Novotel City West

03.-07.06.13 und 08.-12.07.13

München | Holiday Inn Munich

14.-18.10.13 und 18.-22.11.13

Hannover | Mercure Hotel Hannover Medical Park

Zeiten

1.-5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Ab 21.01.13

1.-4. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 16:30 Uhr

Ab 11.03.13

1.-5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Ab 22.04.13

1.-4. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 16:30 Uhr

Ab 03.06.13

1.-5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Ab 08.07.13

1.-4. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 16:30 Uhr

Ab 14.10.13

1.-5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Ab 18.11.13

1.-4. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

5. Tag: 09:00 Uhr - ca. 16:30 Uhr

Teilnahmegebühr

€ 4.890,- zzgl. MwSt.

€ 5.819,10 inkl. MwSt.

Buchungs-Nr. 51.76

Einsatzmöglichkeiten ausgewählter Trends: One-to-One-, Direkt-, Online- und Virales Marketing, Sponsoring, Social Media, Networks, Communities & Co.

Zum optimalen Wissenstransfer: e-Training "Markt- und Wettbewerbsanalysen" während der Transferphase. Bearbeitungszeit ca. 60-90 Minuten. Die Nutzung ist optional.

In der mehrwöchigen Transferphase können Sie das Gelernte effektiv in die Praxis umsetzen.

Modul 2

Vorsprung durch Innovation – Managing Innovations

Voraussetzungen für Innovationen schaffen (Prozesse, Kultur).

Identifikation von Suchfeldern.

Arten von Innovationen: Produkt-, Service-Innovationen etc.

Innovationsquellen zur Ideengenerierung.

Managing Creativity: Kreativitätstechniken für innovative, kundenorientierte Produkte.

Ideenbewertung und -auswahl.

Profitables Kundenmanagement

Strategisches und operatives CRM.

Wissensmanagement – vom Kunden lernen: Produktentwicklungen, Reklamations- und Rückgewinnungsmanagement etc.

Kundenwertanalyse und -profitabilität.

Kundenzufriedenheit und Pricing.

Die kundenorientierte Marketingorganisation

Kundenorientierung als Organisationsprinzip.

Zusammenarbeit mit dem Vertrieb – Performance und Relationship als Erfolgsvoraussetzungen.

Marketingrecht

Werberecht, UWG, unlautere Geschäftspraktiken und Handhabung.

Rechtlicher Rahmen bei: Direktwerbung, Sponsoring, E-Mail-, Online-Werbung etc.

Urheber- und Markenrecht: maßgebliche Regelungen.

Haftungs- und Rechtsansprüche abwehren und durchsetzen.

Agenturverträge: Auftragserteilung, Agenturleistungen, Werbebudget, Kostenkontrolle, Risikoverteilung.

Leadership Skills für Führungskräfte im Marketing

Die Rolle des Marketingleiters.

Führungskompetenzen entwickeln und die Führungsrolle aktiv gestalten.

Wichtige Führungsstile.

Zielvereinbarungen und Mitarbeitergespräche.

Feedback- und Kritikgespräche, schwierige Gesprächssituationen.

Teamführung: Teamverständnis, Teamrollen, Teambuilding.

Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen.

Mitarbeiterpotenziale erkennen und nutzen.

Grundlagen der Moderation.

Zum optimalen Wissenstransfer: e-Training "Mitarbeitergespräche" und e-Training "Konfliktmanagement" während der Transferphase. Bearbeitungszeit je ca. 60-90 Minuten. Die Nutzung ist optional.

Das Konzept

- Ausführliches Methodenwissen wird mit dem Erwerb von Fach- und Führungskompetenzen verzahnt und garantiert einen höchstmöglichen Transfer in die Praxis. Fazit: eine wertvolle, in sich abgeschlossene Marketingleiterqualifizierung, die alle Handlungsfelder im Marketing mit hohem Praxisbezug abdeckt.
- Durch die Abschlussprüfung können Sie Ihr Wissen und Können dokumentieren und steigern Ihre beruflichen Erfolgs- und Aufstiegschancen.

Ihr Nutzen

- Sie setzen sich mit Ihrer Rolle als Marketingverantwortlicher auseinander, entwickeln Ihren Führungsstil und wissen, wie Sie Ihr Team kundenorientiert und effektiv führen.
- Sie trainieren Vorgehensweisen, Methoden und Instrumente zur wirkungsvollen Planung, Steuerung und Kontrolle Ihrer Marketingaktivitäten.
- Sie können Marketinganalysen gezielt durchführen, profitable Marketingstrategien entwickeln und effektive Maßnahmen einleiten.
- Sie wissen, wie Sie Wachstums- und Kundenpotenziale ausschöpfen.
- Sie verstehen das Marketing als Innovationsmotor und Impulsgeber für Produkt-, Service- und Prozessinnovationen.
- Durch professionelles Markenmanagement positionieren Sie Ihr Unternehmen erfolgreich am Markt.

- Sie können neueste Marketingtrends gewinnbringend in Ihrem Unternehmen einsetzen.
- Sie erarbeiten sich ein sicheres juristisches Fundament rund um rechtliche Fragen im Marketing.

Optimaler Wissenstransfer durch e-Training. Über Ihre Lernumgebung, Ihrem persönlichen Online-Bereich, stehen Ihnen 3 e-Trainings für 12 Monate zur Nutzung zur Verfügung.

Nach erfolgreichem Abschluss der Prüfung erhalten Sie ein anerkanntes Teilnahmezertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim und steigern so Ihre Berufs- und Aufstiegschancen.

Eine wertvolle, in sich geschlossene Marketingleiterqualifizierung, die alle Handlungsfelder im Marketing mit hohem Praxisbezug abdeckt.

Ihre Referenten

[Lothar Keite](#)

und

[Manfred Seibold](#)

und

[Dr. Urban Kilian Wissmeier](#)

und

[Chris Brügger](#)

und

[Dr. Florian Wäßle LL.M.](#)

und

[Fritz Schütte](#)

und

[Liane Dannenberg-Schütte](#)

Abschlussprüfung

Teilnehmer können am letzten Tag der Weiterbildung an einer Abschlussprüfung teilnehmen.

Neben der Teilnahmebestätigung erhalten die Teilnehmer nach erfolgreicher Abschlussprüfung ein Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM), Mannheim entsprechend dem Prüfungsergebnis mit dem Abschluss „Geprüfter Marketingleiter“.

Methoden

Experteninput, Impulsvorträge, Fallstudien, Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Beispiele.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter unterschiedlicher Marketingfunktionen (z. B. aus Produktmanagement, Marketingkommunikation etc.), die sich auf die Rolle des Marketingleiters vorbereiten. Führungskräfte im Marketing mit ersten Führungserfahrungen und Marketingleiter, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen.

Zusatzangebot Führungskräfte-Coaching

Um Ihren Lernerfolg zu sichern und Sie bei der Erreichung Ihrer individuellen Ziele zu unterstützen, bieten wir Ihnen bis vier Wochen nach Ihrer Weiterbildung bis zu fünf Stunden Coaching mit einem oder mehreren Trainer aus Ihrer Weiterbildung zum **Vorteilspreis**: € 200,- zzgl. MwSt. (€ 238,- inkl. MwSt.) pro Coachingstunde. Sie sparen 25 %.

Anmeldeformular: Weiterbildung zum Marketingleiter

Bitte faxen Sie uns diese Anmeldung an: 0761 898-4423.

Haufe Akademie

Beratung / Kontakt

Telefon: 0761 898-4422

E-Mail: service@haufe-akademie.de

Post: Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Teilnehmerinformationen

Bitte schicken Sie uns Ihre Anmeldung schriftlich zu - per Post oder Fax. Wir buchen Ihre Anmeldung in der Reihenfolge des Eingangs. Wenige Tage später erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen zum Veranstaltungshotel. Die angegebenen Preise sind Nettopreise und verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Ihre Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung (nur schriftlich möglich) der Anmeldung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (bei Veranstaltungen in PC-Zentren: bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn): € 80,- zzgl. MwSt. (€ 95,20 inkl. MwSt.)

Stornierung ab 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (bei Veranstaltungen in PC-Zentren: ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn): die volle Teilnahmegebühr zzgl. MwSt.

Selbstverständlich können Sie jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. In diesem Fall entstehen keine zusätzlichen Kosten.

Mehrfachbucherrabatt

Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen erhalten Sie ab der zweiten Buchung 10 % Rabatt auf die jeweilige Veranstaltungsgebühr. Sollten Sie nachträglich teilstornieren, wird der o.g. Rabatt zurückgenommen bzw. nachbelastet.

Unsere ausführlichen Teilnahme-Bedingungen finden Sie auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Hinweis zum Datenschutz:

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Veranstaltung

Weiterbildung zum Marketingleiter

Buchungs-Nr.: 51.76

Einzelpreis: € 4.890,- zzgl. MwSt. (€ 5.819,10 inkl. MwSt.)

Teilnehmer

Name/Vorname

Position

Tätigkeitsschwerpunkte

Persönliche E-Mail: Für Ihre Anmeldebestätigung.

Mobil: Für kurzfristige Änderungen zu Ihrer Veranstaltung.

Veranstaltungsdaten

Veranstaltungstermin

Veranstaltungsort

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Straße, Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Falls abweichend

Anmeldebestätigung (Name oder Email).

Rechnung zu Händen

Kunden-Nummer (falls bekannt):

Akademie-Card oder

Kooperations-Nr.:

WNR:

2536565

Datum/Ort, Unterschrift