

**SI-MF-015-3-1 Marketing im Management****| SEMINARBESCHREIBUNG**

Als Führungskraft treffen Sie strategische Entscheidungen über Marketing-Budgets, bewerten Kampagnen-Strategien und steuern Marketing-Abteilungen – oft ohne Marketing-Studium. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Marketing-Kompetenz, die Sie für fundierte Führungsentscheidungen benötigen. Sie entwickeln die Fähigkeit, Marketing-Strategien kritisch zu bewerten, Marktforschungsmethoden zu verstehen und cross-funktional mit Marketing-Teams zusammenzuarbeiten. Praxisnahe Fallbeispiele aus verschiedenen Branchen ermöglichen Ihnen die direkte Anwendung auf Ihre Führungsrolle.

**Marketing-Entscheidungskompetenz für die Führungsebene**

Von BWL-Marketing-Grundlagen über strategisches Marketing bis zu B2B- und B2C-Marktanalyse erwerben Sie systematisch die Kompetenzen, die Sie als Führungskraft benötigen. Sie lernen, wie Marketing in Unternehmensziele einfließt, wie Sie Marktpotenziale realistisch bewerten und wie Sie Marketing-Investitionen fundiert rechtfertigen. SWOT-Analysen nutzen Sie zur systematischen Identifikation von Marktchancen. Budget-Allokation im Marketing wird für Sie nachvollziehbar und steuerbar. Marktforschungs-Ergebnisse übersetzen Sie in konkrete Führungsentscheidungen statt sie nur zur Kenntnis zu nehmen.

**| SEMINARINHALTE****Strategische Marketing-Grundlagen für Führungsentscheidungen**

- > BWL-Marketing-Integration: Wie Marketing in Unternehmensziele einfließt
- > Bedürfnispyramide und Kaufverhalten: Kunden-Psychologie nutzen
- > Absatzmarkt-Analyse: Marktpotenziale realistisch bewerten
- > Marketing-Mix: 4P-Strategie in Führungsentscheidungen übersetzen

**Marketing-Strategien entwickeln und bewerten**

- > Strategisches vs. operatives Marketing: Führungsebene positionieren
- > SWOT-Analyse: Marktchancen systematisch identifizieren
- > Marketing-Ziele mit Unternehmenszielen synchronisieren
- > Budget-Allokation: Marketing-Investitionen fundiert rechtfertigen

**Marktforschung für strategische Entscheidungen**

- > Quantitative vs. qualitative Marktforschung: Wann welche Methode?
- > Befragungsmethoden kritisch bewerten (Repräsentativität, Bias)
- > Beobachtungsstudien und Experimente: Validität einschätzen
- > Marktforschungs-Ergebnisse in Führungsentscheidungen übersetzen

**B2B vs. B2C: Marketing-Strategien differenzieren**

- > B2B-Marketing: Buying-Center-Strukturen und Long-Sales-Cycles verstehen
- > B2C-Marketing: Consumer-Journey und Touchpoint-Management
- > Service-Marketing: Intangible Leistungen vermarkten
- > Branchenspezifische Marketing-Besonderheiten erkennen

## UNSERE SEMINARMETHODEN

|  | <br>Öffentliches Seminar | <br>Individual Seminar | <br>Inhouse Seminar |
|--|---|--|--|
| Dauer                                      | 2 Tage  | 1 Tag  | Nach Absprache   |
| Teilnehmerkreis                            | Offene Gruppe   | Einzelcoaching   | Firmenschulung   |
| Garantierte Durchführung*                  | ✓   | ✓  | ✓  |
| Bundesweit verfügbar                       | ✓   | ✓  | ✓  |
| Monatlich buchbar                          | ✓   | ✓  | ✓  |
| Personalisiertes Zertifikat                | ✓   | ✓  | ✓  |
| Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort     | ✓   | ✓  |  |
| Professionelle Seminarunterlagen           | ✓   | ✓  | ✓  |
| Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis) |   | ✓  | ✓  |
| Berücksichtigung Ihres Wunschtermins       |   | ✓  | ✓  |
| Persönliches Vorgespräch zum Dozenten      |   | ✓  | ✓  |
| Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche        |   | ✓  | ✓  |
| Individuelle Seminarinhalte                |   | ✓  | ✓  |
| Höchste Diskretion und Datenschutz         |   | ✓  | ✓  |
| Persönliche Nachbetreuung                  |   | ✓  | ✓  |
| Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer |   |  | ✓  |

\* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

### > Öffentliche Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

#### **Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet**

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

### > Individuelle Seminare / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

#### **Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching**

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

### > Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

#### **Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen**

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

**Telefon:** +49 (0)89 89559805

**Telefax:** +49 (0)89 87577306

**eMail:** [kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de](mailto:kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de)

[www.seminar-institut.de](http://www.seminar-institut.de)