

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 einzahlrt, 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 einzahlrt
- > 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

			
	Öffentliches Seminar	Individual Seminar	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.

| SEMINARGEBÜHR

> 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

www.seminar-institut.de