

SI-MT-004-12-1 Effektives Produktmarketing

SEMINARBESCHREIBUNG

Was bestimmt den Verkaufserfolg eines Produkts? Nicht nur die Qualität des Produkts ist ausschlaggebend für seinen Marktwert – auch die Genauigkeit des Marketings ist von zentraler Bedeutung. Diese Passung herzustellen ist die anspruchsvolle Aufgabe des Produktmarketings. Effektives Produktmarketing bringt die Ziele Ihres Unternehmens mit den Wünschen seiner Partner und Kunden zusammen. Je besser Sie das Produkt kennen und je mehr Kommunikationskanäle Sie zielgerichtet nutzen, desto größer sind die Erfolgchancen Ihres Produkts. In unserem Seminar „Effektives Produktmarketing“ lernen Sie, exakte Produkt- und Marktanalyse zu nutzen: Richten Sie Ihr Produktmarketing zielorientiert aus und steigern Sie so die Sichtbarkeit und Attraktivität Ihres Produkts für potenzielle Kunden!

Lernen Sie, jedes Produkt zu vermarkten – strategisch und wirkungsvoll

In unserem Seminar „Effektives Produktmarketing“ machen Sie sich mit Methoden des Marketings vertraut, die sich die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen zunutze machen, um Ihre Produkte von konkurrierenden Angeboten abzuheben und erfolgreiche Produktplanung zu betreiben. Von der Produktentwicklung an begleiten Sie den gesamten Produktlebenszyklus – denn nur so wissen Sie genau, was Sie bewerben. Anhand praxisnaher Fallbeispiele üben Sie sich dann darin in der Marktanalyse, im Erschließen potentieller Zielgruppen und betreiben vom Preis über das Marketing bis zur Distribution Produktpolitik, die den Umsatz nachhaltig steigert. Ob Inbound- oder Outbound-Marketing: Dank bewährter Marketing-Instrumente wie dem AIDA-Modell gestalten Sie Kampagnen mit maximaler Werbewirkung.

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Produktmarketings

- > Ziele im Produktmarketing
- > Outbound-Marketing und Inbound-Marketing
- > Aufgaben des Produktmanagers im Unternehmen
- > Phasen des Produktlebenszyklus
- > Konsumentenverhaltensanalyse
- > Produktmanagement Tools
- > Zielbestimmung

Markteinführungsphase

- > Marktanalyse
- > Marktsegmentierung und -Definition
- > Markteinführungsstrategie
- > Zielgruppenanalyse
- > Positionierungsziel
- > Entwicklung eines Marketingkonzepts
- > Best Practice für die Markteinführung
- > Produktinnovationen oder Produktnachahmungen

Produktpolitik und Preispolitik

- > Marketing-Mix erstellen
- > Positionierungsanalyse: SWOT-Analyse
- > Break Even Point
- > Gewinnschwellenanalyse

Kommunikationspolitik und Distributionspolitik

- > Das AIDA-Modell
- > Sales-Promotion
- > Die ABC-Analyse

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 / 1.390,00 € 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 / 1.390,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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