

INVENTUM GmbH
Hensstraße 3
53173 Bonn
DEUTSCHLAND

Zum Thema / Dozenten

Der Grundgedanke des Marketings ist die konsequente Ausrichtung des Unternehmens an den Bedürfnissen und Anforderungen des Marktes. In den heutigen, extrem wettbewerbsintensiven Märkten müssen zuerst die Bedürfnisse der Nachfrager im Zentrum der Unternehmensführung stehen. Marketing stellt somit eine unternehmerische Denkhaltung dar, die es im gesamten Unternehmen zu implementieren gilt.

Darüber hinaus ist Marketing eine unternehmerische Aufgabe, zu deren wichtigsten Herausforderungen das Erkennen von Marktveränderungen und Bedürfnisverschiebungen gehört, um rechtzeitig Wettbewerbsvorteile aufzubauen. Von der Entwicklung neuer Produkte, Marken oder kreativer Marketing- bzw. Kommunikationsstrategien bis hin zur optimalen Positionierung im Markt stehen Marketingverantwortliche vor vielfältigen und komplexen Herausforderungen.

Um im intensiven Wettbewerb bestehen zu können, lernen Sie in unserer Fortbildung Marketing - Basis die Grundlagen des Marketing kennen und gezielt einzusetzen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie potentielle Märkte und Zielgruppen analysieren, Produkte entwickeln und definieren, Kommunikationskampagnen entwerfen, um auf diese Weise einen entscheidenden und dauerhaften Wettbewerbsvorteil zu gewinnen. Ausschlaggebend für Ihren Erfolg ist dabei stets die richtige Kombination aus Preis, Produkt, Distribution sowie Kommunikation/Werbung.

Die Fortbildungsveranstaltung wendet sich an Fachkraft- oder Führungskräfte sowie an Assistenten mit Marketingverantwortung.

In diesem Basis-Modul kommen Methoden wie Kurzvortrag, Trainerinput, Diskussion sowie Fallbeispiele aus der Praxis zur Optimierung des Lerngewinns zum Einsatz.

Für die Teilnahme an der Veranstaltung sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich

Die Fortbildungsveranstaltung steht unter der fachlichen Leitung von **Rüdiger Frankenberger**. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung in Marketing und Vertrieb. Neben dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und des Generalmanagements an der EBS European Business School, Oestrich-Winkel, absolvierte er zwei Marketing-Aufbaustudien-gänge an der Universität Basel (CH), u.a. zum Master of Advanced Studies in Marketing. Zahlreiche Weiterbildungen im Marketing-, PR- und Vertriebsumfeld bis hin zum zertifizierten Coach runden sein Profil ab. Berufliche Stationen waren u.a. renommierte Werbeagenturen, internationale IT- und Internet-Konzerne sowie führende Druck- und Medien-dienstleister. Sein Fokus liegt im vertriebsorientierten Marketing und der zielgruppenspezifischen Kommunikation für Premium-Marken. Als Entrepreneur beschäftigt er sich mit der Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsmodelle, Technologien und Anwendungen. Darüber hinaus ist er seit 2002 als Dozent für Marketing und Vertrieb bundesweit tätig.

Teilnehmerhinweise

Die Fortbildungsveranstaltung findet in den Räumlichkeiten der Plansecur Management GmbH & Co., Druseltalstraße 150, 34131 Kassel, statt.

Da der Teilnehmerkreis der Fortbildungsveranstaltung auf 24 Teilnehmer begrenzt ist, erfolgt die Registrierung nach dem Eingangsdatum der Anmeldung. Die Teilnahmegebühr bitten wir erst nach Erhalt der Bestätigung unter Angabe des Namens des Teilnehmers und der kompletten Rechnungsnummer auf eines der INVENTUM GmbH Konten zu überweisen.

Informationen zur Zimmerbe-stellung erhalten Sie mit den Bestätigungsunterlagen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

INVENTUM GmbH
Isabella Sittel-Sanna
Hensstraße 3
D-53173 Bonn
Telefon: +49-151-4644-5980
E-Mail: fortbildung@inventum.de
<http://www.inventum.de>

Teilnahmegebühr für DGM-Mitglieder: 950,- EURO inkl. MwSt.
Persönliche DGM-Mitglieder bzw. 1 Mitarbeiter eines DGM-Mitglieds-institutes / DGM-Mitgliedsunternehmens.

DGM-Nachwuchsmitglied (<30 Jahre)*: 470,- EURO inkl. MwSt.

Teilnahmegebühr: 1.050,- EURO inkl. MwSt.

Nachwuchsteilnehmer (<30 Jahre)*: 630,- EURO inkl. MwSt.

* **Nachwuchsplätze werden nur vergeben, wenn die Veranstaltung nicht voll ausgelastet ist. Spätestens 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn erhalten die angemeldeten Nachwuchsteilnehmer eine Mitteilung, ob die Teilnahme möglich ist. Bei großer Nachfrage wird bei der Platzvergabe das DGM-Nachwuchsmitglied bevorzugt.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Seminarunterlagen
- Pausengetränke
- Mittagessen
- ein gemeinsames Abendessen

Teilnahmebedingungen:

Mit der Anmeldung werden die nachfolgenden Teilnahmebedingungen verbindlich anerkannt. Abmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Bei Rücktritt bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn beträgt die Bearbeitungsgebühr pauschal 100 Euro. Danach beträgt die Stornierungsgebühr 50% der Teilnahmegebühr. Die Stornierung muss 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn vorliegen, anderenfalls ist die volle Teilnahmegebühr zu zahlen. In diesem Fall senden wir die Veranstaltungsunterlagen auf Wunsch zu. Es ist möglich, nach Absprache einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht nur die Verpflichtung zur Rückerstattung der bereits gezahlten Teilnahmegebühr. In Ausnahmefällen behalten wir uns den Wechsel von Referenten und/oder Änderungen im Programmablauf vor. In jedem Fall beschränkt sich die Haftung der INVENTUM GmbH ausschließlich auf die Teilnahmegebühr.

NEU

DGM

Fortbildungsseminar

Marketing – Basis



16.-17. Apr. 2013

Kassel

INVENTUM GmbH

www.inventum.de

Seminarleitung

Rüdiger Frankenberger
Betriebswirt und
General Manager (EBS),
Master of Advanced
Studies in Marketing der
Universität Basel (CH)

Dienstag

- 9:00 • Marktbedingungen im Wandel
• Marketing als Konzept der Unternehmensleitung
• Strategisches und operatives Marketing
- 10:00 Kaffeepause
- 10:30 • Differenzierung der Aufgaben in Marketing und Vertrieb
• Erfolgsfaktoren für das Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb
• Positionierung der Marketingabteilung
• Marketingorganisation im Unternehmen
• Branchenspezifische Besonderheiten
- 12:30 Mittagspause
- 13:30 • Der Marketing-Mix im Überblick
• Auswahl und Formulierung geeigneter Marketing-Ziele und Strategien
• Ansätze und Konzepte zur Marktsegmentierung
- 15:00 Kaffeepause
- 15:30 • Grundlagen der Marktforschung
• Identifizierung und Beschaffung relevanter Daten
• Ermittlung der Ist-Situation Ihres Unternehmens
• Analyse der Wettbewerber
• Branchenanalyse und Ermittlung der Branchenattraktivität
- 17:00 Ende des ersten Veranstaltungstages
- 18:00 Abendessen

Mittwoch

- 9:00 • Grundlagen der Produkt- und Markenpolitik
• Innovationsmanagement
• Strategien zur Entwicklung und Führung einer stringenten Programm- und Sortimentspolitik
• Produktdifferenzierungen, -modifikationen und -diversifikationen als Erfolgs- und Risikofaktor
- 10:00 Kaffeepause
- 10:30 • Grundlagen der Preispolitik
• Kostenorientierte Preispolitik oder Preisuntergrenze
• Marktorientierte Preispolitik oder optimale Preisfindung
• Preisstrategien und deren Einsatzzwecke
• Preisstrategien im Wettbewerbsumfeld
- 12:30 Mittagspause
- 13:30 • Grundlagen der Distributionspolitik
• Wahl des richtigen Absatzwegs zum Kunden
• Entscheidungsbereiche und Einflussfaktoren
• Formen der akquisitorischen und physischen Distribution
- 15:00 Kaffeepause
- 15:30 • Grundlagen der Kommunikationspolitik
• Ziele und Inhalte der Kommunikation und Werbung
• Wahl und Umsetzung der Kommunikationsinstrumente
• Generalisten vs. Spezialisten – wann und wie mit externen Partnern zusammenarbeiten?

• Effizientes Marketingcontrolling als 5. Erfolgsbaustein
- 17:00 Ende der Fortbildungsveranstaltung

Neu im Programm

- 25.-26.02. **Betrieblicher Arbeitsschutz**
- 26.-27.02. **Material- und Rohstoffeffizienz**
- 26.-27.02. **Schadensanalyse von Dichtungen aus Elastomeren und Thermoplastischen Elastomeren (TPEs)**
- 06.-08.03. **Fatigue of Structures**
- 20.-21.03. **Technische Kunststoffe**
- 08.-09.04. **Fatigue and Finite Element Analysis**
- 17.04. **Application of Microstructural Modeling in Materials Development**
- 18.-19.04. **Rostfreie Stähle**
- 23.-24.04. **Leichtbau im Automobil**
- 23.-24.04. **e-Learning**
- 24.-25.04. **Methoden der Synthese, Modifizierung und Verarbeitung von Nanopartikeln**
- 29.-30.04. **Kompetenz zeigen - Vertrauen schaffen**
- 07.-08.05. **Burnout Prävention und Stressbewältigung als Verantwortung für Unternehmer und Führungskräfte**
- 14.-15.05. **Werkstoffe und Beschichtungen mit Kohlenstoffnanoröhrchen**
- 15.-16.05. **Innovationsmanagement - Innovationen erzeugen, erkennen und umsetzen**
- 04.-06.06. **Phase Equilibria and Transformations - Presentation of various software approaches**
- 11.-12.06. **Qualitätsmanagement**
- 13.-14.06. **Aufbau und Organisation von Entwicklungsprojekten**
- 03.07. **Der gesunde Tag**

Anmeldung Marketing – Basis

16. - 17. April 2013
Fortbildungsseminar in Kassel

.....	Mitgliedsnummer	<input type="checkbox"/>	DGM-Mitglied
.....	Geburstag	<input type="checkbox"/>	Ich interessiere mich für die Mitgliedschaft in der DGM
.....	Titel / Vorname / Name (wie auf Zertifikat)
.....	Firma / Universität
.....	Abteilung / Institut
.....	Straße
.....	PLZ / Ort / Land