

Online-Seminar 5009: Innovatives Marketing für herausfordernde Zeiten

Marketing ist für alle, die selbständig sind, eine Karriere aufbauen wollen, als größenunabhängiges Unternehmen aller Art, platziert sind, im Marketing tätig sind, unerlässlich. Ohne Marketing ist selbst das beste Produkt, die beste Dienstleistung, das beste Angebot, nur eines von vielen anderen. Die Konkurrenz ist enorm. Die Digitalisierung weit vorangeschritten. Der Markt hat sich sehr verändert und wandelt sich fortwährend. Doch was bedeutet innovatives Marketing? Was macht Dienstleistungen, Angebote, Produkte für Zielgruppen attraktiv? Ist Marketing nur ein Instrument aus der Werbung - und was unterscheidet eigentlich Marketing von PR mit Alleinstellungsmerkmalen? Genau das und vieles mehr, lernen Sie in dieser Weiterbildung mithilfe praxisnaher Methoden, Modelle, Vorlagen und Übungen. KI, rasante Globalisierung, Krisenanhäufung, Gesetzesänderungen und Digitalisierung haben das Auftreten der Märkte enorm verändert, geprägt und beschleunigt: Tagtäglich werden neue Produkte vorgestellt. Oft mit Preisdumping einhergehend. Um Ihr Produkt zur richtigen Zeit für Ihre Zielgruppen sichtbar, Wertentsprechend, an der Spitze positionieren zu können, trainieren Sie in unserem, von der DGMC® international zertifizierten **Online-Seminar 5009: „Innovative Marketing-Grundlagen für herausfordernde Zeiten“**, die Kompetenz von innovativen, hochflexiblen, sich selbst optimierenden Marketings, - in all seinen kreativen Ausdrucksformen.

Die herausfordernde Aufgabenvielfalt von innovativen Marketing

Innovatives Marketing bedeutet weit mehr als nur Werbung, Darstellung und anpreisen der Waren, Produkte und Angebote auf der Basis von Kommunikation. Ausgehend von der Marktanalyse, über die Preisdynamik, gezielte Positionierung, Klassifizierung von Abhängigkeiten, bis hin zum Vertrieb des fertigen Produkts, des Angebots und der Dienstleistungen, begleiten Sie als Marketing-Expert*in, den gesamten Marketingzyklus. In unserem DGMC zertifizierten Seminar: „Innovative Marketing-Grundlagen in herausfordernden Zeiten“ lernen Sie u.a., Absatzmärkte und Zielgruppen für Ihre Produkte etc. zu identifizieren und gezielt, innovativ, dynamisch, die Bedürfnisse der Konsumenten anzusprechen. Keine Marktschreierei, sondern nachhaltige Qualität siegt. Grundlegende Kenntnisse der Marktdynamik, Angebotsstruktur, Schnelllebigkeit, Verbraucherpsychologie und Nützlichkeit Ihrer Produkte werden praxisnah erarbeitet und Sie entwickeln, auf die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen abgestimmte Marketingkonzepte. Sie entwickeln kreativ den Ausbau Ihrer Werbung- und Marketingstrategien und Sie entwickeln ein Gefühl dafür, welche Marketingmaßnahmen für Sie und Ihren Kontext geeignet sind, um Ihren Stellenwert markttechnisch und langlebig deutlich zu machen. Anhaltender Erfolg, ist das Ergebnis.

Seminarinhalte

- Grundlagen des innovativ-dynamischen Marketings

Sommer Foundation Holistic Consulting GmbH & Co. KG

Niederlassung Süd / Speyer:

Altspeyerer Weide 2
D-67346 Speyer

Tel.: +49 (0) 6232 6849249
mob.: +49 (0) 172 322 99 54

Geschäftsführung/Inhaberin:
Frauke Sommer

Niederlassung Nord / Berlin:

Vionvillestraße. 12
D-12167 Berlin

Tel.: + 49(0) 30 55 23 82 88
Fax: + 49(0) 30 84 41 75 46

info@sommer-foundation.com
www.sommer-foundation.com

Bankverbindung:

Sparkasse Südpfalz
BIC: SOLADES1SUW
IBAN: DE21 5485 0010 1700 1982 27

Ust-IdNr.: DE280379040
Registergericht Landau HRA 30362

- Basiswissen bezüglich zukunftstauglichen Marketing-Strategien und Vorgehensweisen
- Platzierung, Positionierung im Preiskampf sowie um die Ecke denken!
- Chancen und Risiken des Marketings
- Alleinstellungsmerkmale dynamisch dem Markt anpassen
- Den Wert und den Nutzen identifizieren und positionieren
- Bedeutung des Marketings in der Gegenwart und in der Zukunft
- Zielgruppen kreativ erschließen: Unterschiedliche Modelle und Vorlagen
- Einbindung vorhandener und entstehender Markt und Umweltfaktoren
- Identifikation von Marktgrößen und Marktvolumen
- Kalkulation, Kosten-Nutzen-Rechnungen
- Krise und Konsum: Änderung des Konsumentenverhaltens, psychologische Ansätze und resultierende Notwendigkeiten

Formen des Marketing

- Innovativ dynamisches Marketing
- Prozessorientiertes Marketing
- Digitales Marketing / Relationship-Marketing / Beziehungsmarketing
- Investitionsgütermarketing / Industriegütermarketing
- Care Marketing/ Service Marketing / Dienstleistungsmarketing
- Konsumgütermarketing
- Non-Profit-Marketing / Sozialmarketing / Förderungs- Marketing
- Relationship-Marketing / Beziehungsmarketing

Effektive Marketingmaßnahmen: Die dynamisch erweiterte 6 P-Methode

- Personal/ persönliche Verkaufsstrategien mit Anpassung auf mediale/ digitale Identifikation mit Angeboten und Produkten
- Produktion / Produkt-Angebotspolitik in Verbindung mit Anpassung und Ausbaustrategien
- Preis / Preispolitik in Verbindung mit Lenkungs- und Steuerungs-Strategien
- Promotion / Kommunikationspolitik in Verbindung mit Identifikation und Kalibrierung
- Platzierung / Distributionspolitik in Verbindung mit Stellung beziehen und Sicherstellung von Alleinstellungsmerkmalen
- Personen-Kundenbindung ohne Marktschreierei- Nutzen definieren und Nutzen vielfältig fokussiert verkaufen

Grundlagen der rasanten Veränderungen des Marktes- neue Wege nutzen

- Marktforschung als Grundlage nutzen und der Zeit immer Voraus sein
- Arbeit mit LaFit-Authentic Work Design® Vorlagen für Marketing und holistische Akquise
- Effiziente Nutzung der Datenanalyse im Marketing und Besonderheiten kreieren

Strategisches Marketing

- Rollenvielfalt des strategisch-dynamischen Marketings gekonnt anwenden
- Fokussierung- Umsetzungsziele definieren- konsequente Zielerreichung absichern
- Portfolios analysieren und die Überhitzung der Dumpingpreispolitik umlenken

- Strategien zur Marktsegmentierung,- den richtigen Kundenstamm finden und gezielt ansprechen

Ihr Nutzen

Sie lernen Chancen nutzen und Fallen des Marktes zu vermeiden. Sie kombinieren die grundlegenden Instrumente und Methoden des modernen Marketings mit prozessdynamischen Vorgehensweisen für einen sich stets wandelnden Marktes. Sie behalten die Übersicht und priorisieren gekonnt. Sie lernen, individuell Ihr Standing, Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistungen, Ihre Zielgruppen anzusprechen. Dabei planen Sie Ihr Marketing-Budget gekonnt herauszukristallisieren und Marketingmaßnahmen zu planen und erfolgreich umzusetzen. Marktlücken, Zielgruppen und Chancen lernen Sie schnell zu erkennen und flexibel zu nutzen.

Vorkenntnisse

Vorkenntnisse sind nicht notwendig. Trotzdem, vor allem praktische Erfahrungen im Marketing, sind unterstützend. Ob selbständig, angestellt im Unternehmen oder auch fokussiert auf Neuaufbau und Ausbau des Geschäftes, ob Start Up, Quereinsteiger*in oder auch erfahren, alles passt. Sehr hilfreich ist das innovative Marketing-Konzept für all diejenigen, die sich positiv weiterentwickeln wollen, Fehler vermeiden lernen wollen oder Gefahr laufen zu stagnieren. Marketing ist oft überwältigend. Unser Seminar hilft aus Überwältigung Spaß, Freude, sichtbaren Erfolg, bei der Arbeit, herzustellen.

Zielgruppe

Die Weiterbildung richtet sich an Führungs- und Fachkräfte, Entscheidungsträger*innen, Marketingabteilungen aus allen Branchen, die von Marketing bis Vertrieb an der Marketingstrategie ihres Unternehmens mitwirken oder sich in Richtung Marketing spezialisieren möchten. An alle, die im Bereich Marketing Fuß fassen und auch Karriere machen wollen, beispielsweise als Marketing-Manager*in. Darüber hinaus eignet sich die Weiterbildung für Selbständige, Start-Ups, Gründer*innen, Quereinsteiger*innen, die noch vor der Markteinführung stehen. Ob alteingesessen oder unerfahren, für alle ist das Seminar richtungsweisend und ein Erfolgsbooster,- auch in schweren Zeiten!