

1720 Diplomlehrgang Marketing Manager mit Schwerpunkt Sales

In diesem praxisorientierten „Diplomlehrgang Marketing Manager mit Schwerpunkt Sales“...

- lernen Sie die Marketing- und Verkaufsinstrumente im Detail kennen.
- trainieren Sie die verschiedenen Marketing- und Verkaufsstrategien, sowie deren Auswahl und Einsatz.
- arbeiten Sie mit aussagekräftigen Marketingkennziffern und Fallbeispielen aus der Praxis.
- werden ausgewählte Kreativitätstechniken als Ideenpool für neue Märkte und Produkte erprobt.
- lernen Sie die Schnittstellen zwischen Marketing und Controlling kennen.
- erfahren Sie, wie mit Marketing und im Verkauf zufriedene Kunden gewonnen werden.
- erfahren Sie, wie dadurch Gewinn fürs Unternehmen erwirtschaftet wird.
- hören Sie wie man Verkaufserfolge steigern kann.
- trainieren Sie strukturierte Kundengespräche, um Einwände und Bedenken zu entkräften.
- erfahren Sie, wie man Kunden vorteilhaft anspricht, um deren Vertrauen zu gewinnen.
- werden Sie neue Trends im Marketing und Management erkennen.

Die Zielgruppe:

Unternehmer und Geschäftsführer, Assistenten der Geschäftsführung, Verkaufsleiter, Produktmanager, Marketing- und Vertriebsmitarbeiter, Techniker und Mitarbeiter ohne Marketingkenntnisse, die sich auf Marketingaufgaben und auf den Verkauf vorbereiten wollen.

Die Inhalte:

Teil 1. Marketing

Einführung in das Marketing

- Die Entwicklung des Marketings von 1950 bis heute
- Skizzierung des Marketing-Konzeptes + Marketinginstrumente nach Kotler
- Anwendungsfelder des Marketings und deren Besonderheiten
- Neue Entwicklungen im One to One Marketing (CRM, ECR, eCommerce)

Umfeld- und Marktbedingungen des Marketings

- Märkte und Veränderungen der Märkte
- Klärung einiger marktbezogener Begriffe
- Marktbezogene Erfolgsfaktoren
- Kaufverhalten
- Umwelt-, Umfeld- und Branchenveränderungen
- Veränderungen in den Technologien
- Veränderte Sichtweisen im Management

Strategisches Marketing

- Zusammenhang zwischen Strategischer Planung und Strategischem Marketing
- Von der Vision über die Strategie zum Marketing-Mix



Kursbuchung und weitere Details unter **1720** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

1720 Diplomlehrgang Marketing Manager mit Schwerpunkt Sales

Aufbau eines Strategischen Marketingkonzeptes

- Arten der Planung
- Der Prozess der strategischen Planung
- „Defining the Business“ und Bestimmung Strategischer Geschäftsfelder (SGE)
- Analysen zur Unterstützung des Planungsprozesses
- SWOT- Analyse
- Strategische Zielbildung
- Strategiensuche und Bewertung
- Strategienumsetzung im Marketing – Der Marketing Mix
- Kontrolle der Strategienumsetzung

Marktforschung

- Aufgabe und Instrumente der Marktforschung
- Sekundär- und Primärmarktforschung
- Auswertung von Primärdaten und Messung der Kundenzufriedenheit
- Konzeption eines Marktforschungsprojektes

Leistungspolitik (Produkt- und Programmpolitik)

- Entscheidungsbereiche
- Instrumente und deren Einsatz

Kommunikationspolitik

- Grundüberlegungen und Entscheidungsbereiche
- Corporate Identity + Corporate Design
- Instrumente der Werbung
- Verkaufsförderung
- Public Relations

Distributionspolitik

- Entscheidungsbereiche
- Ziele der Distributionspolitik
- Instrumente und deren Einsatz
- Wahl der Distribution
- Unternehmenseigene- und externe Absatzorgane
- Persönlicher Verkauf / Telefonverkauf / Messen

Kontrahierungspolitik

- Entscheidungsbereiche
- Instrumente und deren Einsatz
- Konditionspolitik



Kursbuchung und weitere Details unter **1720** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

1720 Diplomlehrgang Marketing Manager mit Schwerpunkt Sales

Marketingcontrolling

- Anforderungen an das Controlling im Marketingprozess
- Arten des Controllings
- Instrumente
- Marketing- Budgetierung nach der Szenario-Rechnung

Marketing-Organisation

- Aufbau- und Ablauforganisation
- Strukturformen der Marketing-Organisation
- Spezielle Formen der Marketing-Organisation

Spezialbereiche des Marketings

- Marketing im Internet
- Internationales Marketing

Teil 2. Sales

Grundgesetze des Verkaufs

- Erkennen von Kundenzielen und Kaufmotiven
- Erwartungshaltung des Kunden

Kommunikation

- Kommunikationsverhalten
- Kommunikationstechniken

Persönlichkeitsentwicklung

- Selbstwertgefühl und Selbstsicherheit steigern
- Verkaufsgespräche
- Videotraining

Verkaufpsychologie

- Verhalten in schwierigen Situationen
- Einwand- und Vorwandbehandlung
- Reklamationsgespräche

Die 6 Schritte im Verkauf

- Gesprächsvorbereitung
- Kundenbeziehung
- Ziele des Kunden ermitteln
- Aktionsplan vorschlagen
- Entscheidung herbeiführen
- Nachbearbeitung des Verkaufsgesprächs



Kursbuchung und weitere Details unter **1720** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

1720 Diplomlehrgang Marketing Manager mit Schwerpunkt Sales

Customer Relationship Management (CRM)

Teil 3. Projekt

Die gesamten Inhalte werden von Marketing- und Verkaufsspezialisten praxisorientiert vermittelt. In dem Lehrgang sind praktische Übungen und gezielte Aufgaben zur Vertiefung des erworbenen Wissens sowie Fallstudien, Moderationen und Präsentationen eingebaut. Der Kurs schließt mit einer Projektarbeit und mündlichen Prüfung ab.

Die Trainingsziele:

Die Kunden:

- erwerben Kenntnisse und Erfahrungen für eine Führungsposition
- haben die Fähigkeit, ihre Arbeit überzeugend und ansprechend zu präsentieren
- können eine Marketing- und VKF- Konzeption erstellen und in den Grundzügen umsetzen
- beherrschen die Grundlagen und Fachausdrücke in Marketing und Verkauf
- können ein Produkt einführen, entwickeln bzw. gestalten
- verbessern ihre persönlichen Fachkenntnisse sowie ihre Allgemeinbildung
- haben die Fähigkeit, unternehmerische und marketingstrategische Zusammenhänge zu erkennen, zu analysieren und zu beurteilen
- verbessern ihre persönliche und betriebliche Kommunikation und Teamfähigkeit

Nach Absolvierung des Lehrgangs sind die Kunden in der Lage,

Marketingstrategie

- Umfeldfaktoren des Marketings und deren Einfluss auf die Marketingplanung zu erkennen und zu berücksichtigen
- das Kaufverhalten unterschiedlicher Anspruchsgruppen zu beschreiben und darauf abgestimmt Marketingmaßnahmen zu entwickeln
- Analysen zur Bestimmung der Ausgangssituation für die strategische Marketingplanung durchzuführen
- Marketingstrategien zu entwickeln und ein strategisches Marketingkonzept zu erstellen, das ein Budget miteinschließt und auch Umsetzungs- und Evaluierungsmaßnahmen vorsieht
- Marktforschungsprojekte zu konzipieren und Briefings für Marktforschungsinstitute zu erstellen
- Primärdaten auszuwerten und zu interpretieren
- Formen der Aufbau- und Ablauforganisation im Marketing zu unterscheiden und für ihr Unternehmen geeignete Organisationsformen zu empfehlen
- die Aufgaben und Anforderungen an Marketingmanager zu erkennen
- für Aufgabenstellungen im internationalen Marketing Lösungsvorschläge zu entwickeln
- die Schnittstellen zwischen Marketing und Controlling zu erkennen



Kursbuchung und weitere Details unter **1720** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

1720 Diplomlehrgang Marketing Manager mit Schwerpunkt Sales

Marketing Mix

- einen auf die eigene Unternehmenspraxis abgestimmten Marketing Mix zu erstellen und zu argumentieren
- eine Produktentwicklung zu begleiten und mit zu gestalten
- einen Kommunikationsmix zusammenzustellen, zu argumentieren und dessen Umsetzung und Evaluierung sicherzustellen
- ein Konzept zur Gestaltung des POS entwickeln, das alle Sinne und ggf. den Einsatz von IT berücksichtigt
- Space Management Konzepte zu erstellen und zu argumentieren

Psychologie und Gesprächsführung im Verkauf

- ihr eigenes Persönlichkeitsprofil zu erkennen, ihre Wirkung auf andere einzuschätzen und für sich selbst Entwicklungsziele im Umgang mit anderen zu definieren
- Einflussfaktoren auf ihr Selbstwertgefühl zu erkennen
- Kundenziele und Kundenbedürfnisse zu erkennen und ihre Verkaufsstrategie darauf auszurichten
- Kundenbesuche systematisch zu planen, durchzuführen, zu reflektieren und zu evaluieren
- die Grundlagen der Transaktionsanalyse auf die Konzeption und Durchführung von Verkaufsgesprächen anzuwenden
- Kommunikationstechniken und Formen der nonverbalen Kommunikation bewusst einzusetzen, um Verkaufsgespräche konstruktiv zu gestalten
- mit schwierigen Gesprächssituationen im Verkauf umzugehen, Einwände von Kunden wahrzunehmen und auch Reklamationen so zu behandeln, dass sie Win-Win-Situationen anstreben
- CRM zum Zweck der Kundenbindung einzusetzen

Projektarbeit

- eine Fragestellung aus dem Marketing und/oder dem Verkauf aus praktischer/konzeptioneller Sicht in Form einer Projektarbeit zu bearbeiten
- Informationen zielorientiert aus unterschiedlichen Quellen zu recherchieren, in eigenen Worten zusammenzufassen und für die Lösung einer komplexen Aufgabenstellung nutzen
- im Rahmen ihrer Projektarbeit ein Marketing- oder Verkaufskonzept zu entwickeln, das betriebswirtschaftliche Kriterien berücksichtigt und ausreichend geplant und so detailliert beschrieben ist, dass es ohne weiteres umgesetzt und dessen Umsetzung evaluiert werden könnte
- das Ergebnis ihrer Projektarbeit zu präsentieren, die von ihnen gewählten Lösungswege und Ansätze zu diskutieren und zu verteidigen

Die Prüfung:

Die Prüfung setzt sich zusammen aus einer **Projektarbeit** (ca. 50 Seiten) und einer **mündlichen Prüfung**. Der Anteil der Projektarbeit an der Gesamtnote beträgt 40%, der der mündlichen Prüfung 60%.

- Die mündliche Prüfung findet am letzten Kurstag statt und die Prüfungskosten sind im Kurspreis inkludiert. Eine gesonderte Prüfungsanmeldung ist nicht erforderlich.
- Die Prüfungskommission bilden der Lehrgangsleiter und mindestens ein weiterer Fachtrainer.
- Alle gelernten Inhalte sind prüfungsrelevant.



Kursbuchung und weitere Details unter **1720** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

1720 Diplomlehrgang Marketing Manager mit Schwerpunkt Sales

- Bei positivem Abschluss erhalten Sie Ihr Zeugnis direkt nach der mündlichen Prüfung.
- Wenn Sie trotz Kursbesuch die Prüfung nicht bestehen, können Sie im Rahmen der WIFI-Wissensgarantie den Kurs noch einmal kostenlos wiederholen.
- Für die Erstellung der Projektarbeit ist ein Zugang zu einem PC außerhalb des Kurses erforderlich.

Ihr Qualifikationsnachweis:

Zeugnis, Diplom

Der Hinweis:

Besuchen Sie die kostenlose Informationsveranstaltung Marketing-Lehrgänge (Kursnummer 1709)!



Kursbuchung und weitere Details unter **1720** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe