

SEMINAR BESCHREIBUNG

Die Globalisierung, ein stark verändertes Verbraucherverhalten, gesättigte Märkte und andere einschneidende Faktoren haben unsere Wirtschaft in den letzten Jahren dramatisch verändert. Unternehmen stehen heute mehr denn je vor großen Herausforderungen, die mit Marketing- und Vertriebs-Tools zu managen sind.

Mitarbeiter/innen, die fundiertes Marketing- und Vertriebs-Know How anwenden können, zählen in diesen Unternehmen zu den Erfolgsfaktoren.

Die Teilnehmer/innen können sich in

- ▶ Marketing-Management
- ▶ Vertriebs-Management
- ▶ Produkt-Management
- ▶ Key Account Management
- ▶ Customer Development
- ▶ Service Management

und anderen absatznahen Bereichen neu und besser positionieren.

Das **Praxis-Kolleg Marketing & Vertrieb** bietet Ihnen fundiertes Fachwissen in Marketing und Vertrieb, kompetent vermittelt von qualifizierten und erfahrenen Praktikern aus Wirtschaft und Wissenschaft. Dabei stehen Anwendungsorientierung und Praxisbezug im Vordergrund.

Sie erfahren, wie Sie durch ein effizientes Marketing- und Vertriebs-Management Marktchancen erkennen und nutzen, Kundenpotenziale optimal ausschöpfen und Wettbewerbsvorteile entwickeln können.

ZIELGRUPPE

Akademiker aller Fachrichtungen, qualifizierte Fachkräfte mit Berufserfahrung, Hochschulabgänger.

Wenn Sie wissen möchten, ob unser Praxis-Kolleg für Sie geeignet ist, beraten wir Sie gerne!

ZERTIFIKAT

In einer praxisbezogenen Projektarbeit werden die erhaltenen Kenntnisse dokumentiert. Nach Abschluss des Praxis-Kollegs erhalten Sie Ihr Zertifikat mit der Bezeichnung

PRAXIS-KOLLEG:

MARKETING- und VERTRIEBSMANAGEMENT

ATV Ausbildung Training Vernetzung GmbH

Institut für Marketing und Managemententwicklung

Kompetenznetzwerk in Kooperation mit der

Fachhochschule München – University of Applied Sciences

Das Zertifikat enthält eine detaillierte Beschreibung der Themenschwerpunkte und deren Umfang.



ATV Ausbildung Training Vernetzung GmbH

SEMINARINHALTE

Analyse, Informationssysteme, Marktforschung
Analyse der Marktsituation, u. a. Segmentpotenzial- und -positionierungsanalysen, Aufbau von Marketinginformationssystemen, Marktforschung

Strategisches und operatives Marketingmanagement

Marktgerechte Produktpositionierung, Segmentmanagement, Marketing-Mix, erfolgreiche Markterschließungsstrategien, Internationales Marketing

Marketinginstrumente

Produkt-, preis-, distributions- und kommunikationspolitische Entscheidungen, Ausschöpfung der Marktpotenziale, Produktmanagement, Technologie- und Innovationsmanagement

Marketingcontrolling und -optimierung

Methoden des Marketingcontrolling zur Erfolgssicherung, Verfahren der Marketingoptimierung

Dienstleistungsmarketing

Gestaltungsinstrumente einer markt- und kundenorientierten Dienstleistungspolitik, Ergebnisoptimierung durch ein überlegenes Servicemanagement

Distributionsmanagement

Absatzweggestaltung inkl. Vertriebspartnerauswahl, Efficient Customer Response, Vertriebsorganisation, E-Commerce

Vertriebsstrategien, Customer Relationship Management

Strategisches, konzeptionelles und operatives Vertriebsmanagement, optimale Ausschöpfung der Kundenpotenziale, Maßnahmenprogramme im Customer Life Cycle, Key Account Management

Verhandlungsführung

Akquisition, Rhetorik, Präsentation, Erfolg durch effiziente Verhandlungstechniken

Marketing up date, Best Practices

Aktueller Diskussionsstand marktbezogener Aufgabenstellungen in der Unternehmenspraxis, praxisbewährte Methoden zur Ergebnisoptimierung

Business Planning

Erstellung eines Geschäftsplans mit Zertifizierung

Strategien für berufliche Neupositionierung

Persönliche Erfolgsstrategien und Umsetzung

Training for the Job-Programm: Business Cases, Projekt-Arbeit

Erstellung und Präsentation eines umfassenden Marketing- und Sales-Konzepts

Insgesamt

60 Tage / 480 Std.

SEMINARZIELE

Ein umfassender theoretischer Hintergrund von Methoden und Instrumenten aus Marketing und Vertrieb und die Umsetzung in der Praxis sind die zentralen Inhalte dieser Fortbildung. In Verbindung mit Ihrer fachlichen Qualifikation ermöglicht Ihnen diese Handlungskompetenz einen erfolgreichen Transfer auf unterschiedliche absatzmarktbezogene Situationen. Anregungen, Hinweise, Handlungsleitlinien und Vorgehenshilfen unterstützen Sie, die fachlichen Anforderungen Ihres zukünftigen Arbeitsalltags erfolgreich zu managen.

REFERENTEN / LEITUNG

Das Referenten-Team besteht aus hochqualifizierten und erfahrenen Praktikern aus Wirtschaft und Wissenschaft. Sie verstehen es, ihr Fachwissen gut verständlich und praxisnah einzubringen.

Wissenschaftliche Leitung: Dipl. Bw. Klaus Poehlmann ist Consultant, Managementtrainer und Dozent an Hochschulen mit Schwerpunkt Marketing, Vertrieb und Betriebswirtschaft/Management. Zudem ist Klaus Poehlmann Direktor des Institutes für Marketing und Managemententwicklung.

FÖRDERUNGEN

Dieses Fachseminar wird bei Vorliegen der Voraussetzungen (auch für ALG II-Bezieher) zu 100 % nach dem SGB III gefördert. Fragen hierzu beantwortet Ihnen die/der Berater/in der für Sie zuständigen Arbeitsagentur oder Arbeitsgemeinschaft.

TERMINE

Die aktuellen Starttermine erhalten Sie auf Anfrage oder im Internet unter www.ATV-Seminare.de

Wir rufen gerne zurück!

UNTERRICHTSZEITEN

Montag–Freitag
8:30–16:00 Uhr

SEMINARDAUER

12 Wochen

SEMINARORTE

Zentrale München ATV Ausbildung Training Vernetzung GmbH

Zielstattstraße 9
81379 München, Mittersending
(zu erreichen mit S7 Mittersending;
mit U3 Obersending)
Telefon: 0 89 / 54 70 34-0
Fax: 0 89 / 54 70 34-11
Muenchen@ATV-Seminare.de
Internet: www.ATV-Seminare.de

Würzburg ATV Ausbildung Training Vernetzung GmbH

Petrinistraße 33 a
97080 Würzburg
Telefon: 09 31 / 79 78 3-3
Fax: 09 31 / 79 78 3-41
Wuerzburg@ATV-Seminare.de

Köln ATV Ausbildung Training Vernetzung GmbH

Bernhard-Feilchenfeld-Str. 11
50969 Köln
(Linie 12, Pohligstraße)
Telefon: 02 21 / 93 64 55-0
Fax: 02 21 / 93 64 55-11
Koeln@ATV-Seminare.de



PRAXIS-KOLLEG

MARKETING- und VERTRIEBS- MANAGEMENT

Zertifikatslehrgang
in Kooperation mit dem

**Institut für Marketing
und Managemententwicklung**

Kompetenznetzwerk in Kooperation mit der
Fachhochschule München
University of Applied Sciences

Dieser Weg lohnt sich für Sie!

ATV Ausbildung Training Vernetzung GmbH