

Kampagnenmanagement kompakt (Präsenz)

In 7 Schritten zur erfolgreichen Marketingkampagne

Kampagnenmanagement gewinnt für die individuelle Kundenbearbeitung eine immer größere Bedeutung. Die Effizienzsteigerung im Kunden- und Leadbearbeitungsprozess durch Anwendung von digitalen und analogen Marketinginstrumenten steht daher im Vordergrund dieses Seminars. Du lernst, Kampagnen systematisch zu planen und erfolgreich umzusetzen: von der Marktanalyse über die Zielgruppendefinition bis zur gezielten Kundenansprache mit dem passenden Kommunikationsmix. Durch Bearbeitung von Best-Practice-Beispielen erfährst du, in welchen Einsatzgebieten Kampagnen besonders Erfolg versprechend sind.

Inhalte

Zielgruppen definieren und gezielt ansprechen

- Definition der Zielgruppen.
- Kommunikationsziele und Kundentypologien.
- Content-Management zur idealen und individuellen Zielgruppenansprache.
- Kommunikatives und mediales Nutzungsverhalten der relevanten Zielgruppen.

Kampagnen gestalten (B2B & B2C)

- Visualisierung und Optimierung des Marketingprozesses.
- Konzeption: Strategie-Briefing, Copy, Media, Gestaltung.
- Realisierung: Media-Planung (online/offline), Fulfillment und Follow-up, Prozessabläufe und Gestaltung, Detailsteuerung, Synchronisation, Cross-Media.
- Instrumente: USP, CRM, Facebook, kritische Erfolgsfaktoren, Contact-Cycle & Co.
- Zusammenarbeit von Marketing, Vertrieb und Agenturen: effektiver Einsatz aller Beteiligten und die optimale Einbindung in die Unternehmensstruktur.

Budgetierung und Erfolgsmessung

- Evaluierung: Planzahlen, Budgetierung, Erfolgskontrolle, Response-Messung off- und online, Benchmarking, Optimierung.

Praxiswerkstatt: Diskussion und Optimierung von Praxisfällen der Teilnehmenden.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erhältst einen Überblick über die wichtigsten Prozesse des Kampagnenmanagements, das analytische Customer-Relation-Management im Kampagnenmanagement und Kampagnencontrolling.
- Du lernst, welche Instrumente und Tools in welchen Bereichen dein Kampagnenmanagement äußerst effektiv gestalten.
- Du lernst moderne, innovative Ansätze sowie Methoden für deine Kampagnen kennen und kannst diese direkt im Anschluss in deiner Unternehmenspraxis umsetzen.
- Du erfährst anhand von praxisorientierten Fallstudien und Business Cases, in welchen Einsatzgebieten die Anwendung dieser Techniken besonders lohnenswert ist.
- Du lernst Kennzahlen und Instrumente kennen, um den Erfolg deiner Kampagnen zu messen.
- Du erhältst Checklisten und Handlungsempfehlungen für deinen Praxisalltag.

Methoden

Trainer:innen-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Bearbeitung von Teilnehmerbeispielen, Erfahrungsaustausch und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Online-Marketing, Kommunikation, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, PR, Produktmanagement und Vertrieb im B2B und B2C.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

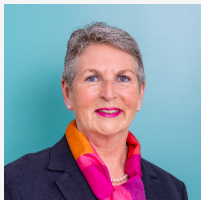
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Prof. Dr. Sylvia Knecht

Ich bin Rheinländerin! Warum erzähle ich das? Weil man uns nachsagt, wir wären Open Minded.
Soll heißen: Offen für Anregungen.
Das treibt mich auch in meinen Trainings. Ich freue mich über die manchmal schwierigen und komplizierten Cases meiner Teilnehmer, vor allen Dingen, wenn wir sie dann gemeinsam lösen können.
Marketing in allen Disziplinen ist meine DNA. Denn alles im Leben ist Marketing.
Deshalb bin ich in den Marketingdisziplinen auch immer auf dem neuesten Stand. Meine berufstätigen Studierenden erwarten genauso wie die HAUFE Seminarteilnehmer und Inhouse Kunden eine aktuelle Information.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

15.-16.07.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Arcotel Rubin

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 15.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 16.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.-04.12.2026

München

Veranstaltungsort

The Rilano Hotel München

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 03.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 04.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/1976

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1976

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Kampagnenmanagement kompakt (Live-Online)

In 7 Schritten zur erfolgreichen Marketingkampagne

Kampagnenmanagement gewinnt für die individuelle Kundenbearbeitung eine immer größere Bedeutung. Die Effizienzsteigerung im Kunden- und Leadbearbeitungsprozess durch Anwendung von digitalen und analogen Marketinginstrumenten steht daher im Vordergrund dieses Seminars. Du lernst, Kampagnen systematisch zu planen und erfolgreich umzusetzen: von der Marktanalyse über die Zielgruppendefinition bis zur gezielten Kundenansprache mit dem passenden Kommunikationsmix. Durch Bearbeitung von Best-Practice-Beispielen erfährst du, in welchen Einsatzgebieten Kampagnen besonders Erfolg versprechend sind.

Inhalte

Zielgruppen definieren und gezielt ansprechen

- Definition der Zielgruppen.
- Kommunikationsziele und Kundentypologien.
- Content-Management zur idealen und individuellen Zielgruppenansprache.
- Kommunikatives und mediales Nutzungsverhalten der relevanten Zielgruppen.

Kampagnen gestalten (B2B & B2C)

- Visualisierung und Optimierung des Marketingprozesses.
- Konzeption: Strategie-Briefing, Copy, Media, Gestaltung.
- Realisierung: Media-Planung (online/offline), Fulfillment und Follow-up, Prozessabläufe und Gestaltung, Detailsteuerung, Synchronisation, Cross-Media.
- Instrumente: USP, CRM, Facebook, kritische Erfolgsfaktoren, Contact-Cycle & Co.
- Zusammenarbeit von Marketing, Vertrieb und Agenturen: effektiver Einsatz aller Beteiligten und die optimale Einbindung in die Unternehmensstruktur.

Budgetierung und Erfolgsmessung

- Evaluierung: Planzahlen, Budgetierung, Erfolgskontrolle, Response-Messung off- und online, Benchmarking, Optimierung.

Praxiswerkstatt: Diskussion und Optimierung von Praxisfällen der Teilnehmenden.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erhältst einen Überblick über die wichtigsten Prozesse des Kampagnenmanagements, das analytische Customer-Relation-Management im Kampagnenmanagement und Kampagnencontrolling.
- Du lernst, welche Instrumente und Tools in welchen Bereichen dein Kampagnenmanagement äußerst effektiv gestalten.
- Du lernst moderne, innovative Ansätze sowie Methoden für deine Kampagnen kennen und kannst diese direkt im Anschluss in deiner Unternehmenspraxis umsetzen.
- Du erfährst anhand von praxisorientierten Fallstudien und Business Cases, in welchen Einsatzgebieten die Anwendung dieser Techniken besonders lohnenswert ist.
- Du lernst Kennzahlen und Instrumente kennen, um den Erfolg deiner Kampagnen zu messen.
- Du erhältst Checklisten und Handlungsempfehlungen für deinen Praxisalltag.

Methoden

Trainer:innen-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Bearbeitung von Teilnehmerbeispielen, Erfahrungsaustausch und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Online-Marketing, Kommunikation, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, PR, Produktmanagement und Vertrieb im B2B und B2C.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Prof. Dr. Sylvia Knecht

Ich bin Rheinländerin! Warum erzähle ich das? Weil man uns nachsagt, wir wären Open Minded.
Soll heißen: Offen für Anregungen.
Das treibt mich auch in meinen Trainings. Ich freue mich über die manchmal schwierigen und komplizierten Cases meiner Teilnehmer, vor allen Dingen, wenn wir sie dann gemeinsam lösen können.
Marketing in allen Disziplinen ist meine DNA. Denn alles im Leben ist Marketing.
Deshalb bin ich in den Marketingdisziplinen auch immer auf dem neuesten Stand. Meine berufstätigen Studierenden erwarten genauso wie die HAUFE Seminarteilnehmer und Inhouse Kunden eine aktuelle Information.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

18.-19.05.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 18.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 19.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 16.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 08.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 09.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 08.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 09.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32242

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1976E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

