

Crashkurs Performance Marketing (Präsenz)

Der Turbo für deine digitalen Marketing-Aktivitäten!

Steigere mit Performance Marketing zielgerichtet die Wirkung deiner Marketing-Maßnahmen! Im Seminar erhalten Marketeers das notwendige Wissen, um Performance Marketing-Maßnahmen auf- und umzusetzen sowie den Erfolg messen und interpretieren zu können. Du lernst, wichtige Begriffe sicher anzuwenden, performancebasiert digitale Plattformen und Werbekanäle zu steuern und mit weiteren Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu verzahnen. Zudem wird im Seminar am konkreten Beispiel das Gelernte direkt angewendet. Best-Practices und Tipps aus der Praxis geben dir Impulse für deinen Arbeitsalltag - von kreativen Ideen, über neue Technik bis hin zur optimalen Agentursteuerung.

Inhalte

Performance Marketing – was ist das?

- Klärung und Abgrenzung des Begriffs.
- Zielgruppen, Zielgruppensegmente als Basis für Erfolg im Performance Marketing.
- Bausteine einer Performance-Marketing-Strategie.

Zielsetzung im Performance Marketing

- Ableitung von Zielen für Performance Marketing.
- Festlegung von messbaren und wertvollen Zielen für digitale Plattformen und Werbekanäle.
- Budgetierungsgrundsätze.
- Ableitungen von Vorgaben für das Tracking.

Schwerpunkt: digitale Plattformen

- Arten von digitalen Plattformen.
- Die Aufgaben und notwendigen Elemente von Websites.
- Optimale Landingpages: Basiswissen UI, UX.
- Conversion-Optimierung.

Schwerpunkt: Kanäle

- Die Aufgaben von digitalen Performance-Marketing-Kanälen.
- Performance-Marketing-Kanäle erklärt am Beispiel: SEA, Facebook, Instagram, Newslettering.
- Exkurs: Messbarkeiten von Off-Line Medien und POS Tracking.
- Exkurs: Influencer Marketing.

Schwerpunkt: Messen, Steuern, Optimieren

- Tracking-Konzepte für digitale Kanäle und Plattformen.
- Grundfunktionen von Cookies – Tracking-Pixeln.
- Grundfunktionen Webanalysetool am Beispiel Google Analytics 4, matomo.
- Media Value Modell.
- Basiswissen Attributionsmodelle.
- Grundprinzipien zur Steuerung und Optimierung des Sales-Funnels.
- Basiswissen Datenschutz und DSGVO.

Basiswissen: Technologie und Daten

- Die wichtigsten Elemente eines Mar-Tech und Ad-Tech-Stacks.
- Möglichkeiten von Marketing-Automation.
- Einsatz von KI – AI im Performance Marketing.

Vorstellung Best-Practices im Performance Marketing.

Während des Seminars erfolgt eine laufende Anwendung des Gelernten:

Entwicklung von Elementen einer Performance-Marketing-Strategie

Wichtig: Bitte zum Seminar Beispiele aus dem eigenen Unternehmen mitbringen, bei denen der "Performance-Gedanke" verbessert werden soll, sowie einen WLAN-fähigen Laptop.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst,

- die Vor- und Nachteile des Performance Marketing kennen.
- das notwendige Basis- und Expertenwissen, um eigene Marketing-Maßnahmen stärker auf messbare Ziele zu optimieren.
- Grundbegriffe sicher anzuwenden.
- wie du relevante Themen einordnest.
- wie du eine Performance-Marketing-Strategie erstellst.
- wie du digitale Plattformen und Werbekanäle performancebasiert optimierst.
- Kanäle und Webseiten besser zu steuern.
- Grundlagen zu Tracking, Datenschutz und Technologie.
- Ideen für dein Unternehmen zu entwickeln.
- Marketingmaßnahmen zu verzahnen.
- technologische und rechtliche Rahmenparameter in deinem Sinne zu gestalten.
- erste Grundzüge deiner Performance-Marketing-Strategie zu entwickeln.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, praktische Übungen, Einzel-/ Gruppenarbeiten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Praxisberatung. Checklisten und Arbeitshilfen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus den Bereichen Online Marketing, Marketing, Social Media, Content Marketing, Werbung, e-Commerce, Vertrieb, IT. Alle, die sich in das Thema Performance Marketing einarbeiten möchten.

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>



Referent:innen

Derzeit keine Vita verfügbar



Moritz Seemann

Um Unternehmen und Menschen dabei zu helfen, in hybriden Märkten loyale Kunden zu gewinnen, braucht es neue Strategien, technologische Lösungen, optimierte Prozesse, neue Formen der Organisation und mehr Fach- & Methodenkompetenz. Unternehmensberater mit einer Passion für digitales Marketing, innovative Geschäftsmodelle und die effiziente Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb. Zum Feierabend auf dem Tennisplatz zu finden.



Heiko Willers

Ich bin Managing Partner und begleite Unternehmen seit vielen Jahren im B2B Marketing sowie in der digitalen Transformation.

Mein Fokus liegt darauf, Marketing und Vertrieb so aufzustellen, dass sie messbar wirken, skalierbar sind und echten Mehrwert schaffen. Besonders beschäftigt mich, wie Künstliche Intelligenz sinnvoll im Marketing und Sales eingesetzt werden kann - von der strategischen Einordnung bis zur konkreten Anwendung. In meinen Seminaren verbinde ich fundierte Erfahrung mit praxisnahen Ansätzen, die sich direkt im Arbeitsalltag umsetzen lassen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

15.-16.10.2026
Hamburg/Finkenwerder
Veranstaltungsort
elaya hotel hamburg finkenwerder

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 15.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 16.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.06.2027
Köln
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Köln West

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 16.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 17.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30544

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/30544

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.

Crashkurs Performance Marketing (Live-Online)

Der Turbo für deine digitalen Marketing-Aktivitäten!

Steigere mit Performance Marketing zielgerichtet die Wirkung deiner Marketing-Maßnahmen! Im Seminar erhalten Marketeers das notwendige Wissen, um Performance Marketing-Maßnahmen auf- und umzusetzen sowie den Erfolg messen und interpretieren zu können. Du lernst, wichtige Begriffe sicher anzuwenden, performancebasiert digitale Plattformen und Werbekanäle zu steuern und mit weiteren Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu verzahnen. Zudem wird im Seminar am konkreten Beispiel das Gelernte direkt angewendet. Best-Practices und Tipps aus der Praxis geben dir Impulse für deinen Arbeitsalltag - von kreativen Ideen, über neue Technik bis hin zur optimalen Agentursteuerung.

Inhalte

Performance Marketing – was ist das?

- Klärung und Abgrenzung des Begriffs.
- Zielgruppen, Zielgruppensegmente als Basis für Erfolg im Performance Marketing.
- Bausteine einer Performance-Marketing-Strategie.

Zielsetzung im Performance Marketing

- Ableitung von Zielen für Performance Marketing.
- Festlegung von messbaren und wertvollen Zielen für digitale Plattformen und Werbekanäle.
- Budgetierungsgrundsätze.
- Ableitungen von Vorgaben für das Tracking.

Schwerpunkt: digitale Plattformen

- Arten von digitalen Plattformen.
- Die Aufgaben und notwendigen Elemente von Websites.
- Optimale Landingpages: Basiswissen UI, UX.
- Conversion-Optimierung.

Schwerpunkt: Kanäle

- Die Aufgaben von digitalen Performance-Marketing-Kanälen.
- Performance-Marketing-Kanäle erklärt am Beispiel: SEA, Facebook, Instagram, Newslettering.
- Exkurs: Messbarkeiten von Off-Line Medien und POS Tracking.
- Exkurs: Influencer Marketing.

Schwerpunkt: Messen, Steuern, Optimieren

- Tracking-Konzepte für digitale Kanäle und Plattformen.
- Grundfunktionen von Cookies – Tracking-Pixeln.
- Grundfunktionen Webanalysetool am Beispiel Google Analytics 4, matomo.
- Media Value Modell.
- Basiswissen Attributionsmodelle.
- Grundprinzipien zur Steuerung und Optimierung des Sales-Funnels.
- Basiswissen Datenschutz und DSGVO.

Basiswissen: Technologie und Daten

- Die wichtigsten Elemente eines Mar-Tech und Ad-Tech-Stacks.
- Möglichkeiten von Marketing-Automation.
- Einsatz von KI – AI im Performance Marketing.

Vorstellung Best-Practices im Performance Marketing.

Während des Seminars erfolgt eine laufende Anwendung des Gelernten:

Entwicklung von Elementen einer Performance-Marketing-Strategie

Wichtig: Bitte zum Seminar Beispiele aus dem eigenen Unternehmen mitbringen, bei denen der "Performance-Gedanke" verbessert werden soll, sowie einen WLAN-fähigen Laptop.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du lernst,

- die Vor- und Nachteile des Performance Marketing kennen.
- das notwendige Basis- und Expertenwissen, um eigene Marketing-Maßnahmen stärker auf messbare Ziele zu optimieren.
- Grundbegriffe sicher anzuwenden.
- wie du relevante Themen einordnest.
- wie du eine Performance-Marketing-Strategie erstellst.
- wie du digitale Plattformen und Werbekanäle performancebasiert optimierst.
- Kanäle und Webseiten besser zu steuern.
- Grundlagen zu Tracking, Datenschutz und Technologie.
- Ideen für dein Unternehmen zu entwickeln.
- Marketingmaßnahmen zu verzahnen.
- technologische und rechtliche Rahmenparameter in deinem Sinne zu gestalten.
- erste Grundzüge deiner Performance-Marketing-Strategie zu entwickeln.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, praktische Übungen, Einzel-/ Gruppenarbeiten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Praxisberatung. Checklisten und Arbeitshilfen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus den Bereichen Online Marketing, Marketing, Social Media, Content Marketing, Werbung, e-Commerce, Vertrieb, IT. Alle, die sich in das Thema Performance Marketing einarbeiten möchten.

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>



Referent:innen

Derzeit keine Vita verfügbar



Moritz Seemann

Um Unternehmen und Menschen dabei zu helfen, in hybriden Märkten loyale Kunden zu gewinnen, braucht es neue Strategien, technologische Lösungen, optimierte Prozesse, neue Formen der Organisation und mehr Fach- & Methodenkompetenz. Unternehmensberater mit einer Passion für digitales Marketing, innovative Geschäftsmodelle und die effiziente Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb. Zum Feierabend auf dem Tennisplatz zu finden.



Heiko Willers

Ich bin Managing Partner und begleite Unternehmen seit vielen Jahren im B2B Marketing sowie in der digitalen Transformation.

Mein Fokus liegt darauf, Marketing und Vertrieb so aufzustellen, dass sie messbar wirken, skalierbar sind und echten Mehrwert schaffen. Besonders beschäftigt mich, wie Künstliche Intelligenz sinnvoll im Marketing und Sales eingesetzt werden kann - von der strategischen Einordnung bis zur konkreten Anwendung. In meinen Seminaren verbinde ich fundierte Erfahrung mit praxisnahen Ansätzen, die sich direkt im Arbeitsalltag umsetzen lassen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

<p>19.-20.11.2026 Live-Online Durchführung zoom</p> <p>Modulzeiten Donnerstag, 19.11.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Freitag, 20.11.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr</p>	<p>18.-19.03.2027 Live-Online Durchführung zoom</p> <p>Modulzeiten Donnerstag, 18.03.2027 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Freitag, 19.03.2027 09:00 Uhr - 17:00 Uhr</p>	<p>15.-16.09.2027 Live-Online Durchführung zoom</p> <p>Modulzeiten Mittwoch, 15.09.2027 09:00 Uhr - 17:00 Uhr Donnerstag, 16.09.2027 09:00 Uhr - 17:00 Uhr</p>
--	--	---

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32890

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30544

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de