

Zertifizierte:r Marketingleiter:in / Head of Marketing (Präsenz)

Von der Marketingstrategie bis zur effektiven Mitarbeiterführung

Als Führungskraft im Marketing hast du permanent die Entwicklung der Märkte und die kundenorientierte Ausrichtung deiner Strategie und Organisation im Blick. Dies erfordert umfangreiches Fach- und Führung-Know-how. Die Markenpositionierung und die zentrale Planung, Steuerung und Kontrolle deiner Marketingaktivitäten sind neben der Entwicklung innovativer Produkte entscheidend. Ebenso essenziell ist der souveräne Umgang mit den Herausforderungen der Digitalisierung, beispielsweise durch gezielte Social-Media- und Content-Strategien sowie dem strategischen Einsatz digitaler Multiplikatoren. In der Weiterbildung erhältst du das erforderliche Rüstzeug für deine erfolgreiche Arbeit als Marketingleiter:in.

Modul 1: Webinar

ca. 1 Stunde

Kick-off

Den Auftakt bildet ein Webinar zur Vorstellung der Weiterbildung und zum Kennenlernen.

Modul 2: Selbstlernphase

ca. 1 Stunde

Strategisches Marketing / Marketing Management

Modul 3: Präsenztraining

3 Tage

Markenmanagement, Strategisches Marketing / Marketing Management, Leadership Skills Erfolgreiches Markenmanagement,

Strategisches Marketing / Marketing Management (1,5 Tage)

- Marketingstrategie, Marketingplan, Marketingprozesse, Marketingkommunikation, Marktforschung, Customer Experience.

Leadership Skills (1,5 Tage)

- Führungskompetenzen entwickeln, Mitarbeiterkritikgespräche üben, unterschiedlichen Persönlichkeitstypen im Team verstehen, Tools für Führung virtueller Teams kennenlernen.

Modul 4: E- Learning

ca. 4,5 Stunden

Change the Game — Führung von morgen**Modul 5: Online-
Training**

3 Tage

**Marketing-Controlling, Marketingrecht, Managing Innovations
Marketing-Controlling (1 Tag)**

- Kennzahlen, Marketing-Cockpit, Produkt-, Preis- und Kommunikationscontrolling, wichtige KPIs, Break-even- / Portfolio-Analysen, Kunden- und Produktdeckungsbeitragsrechnung.

Marketingrecht (1 Tag)

- Werberecht, UWG, Urheber-, Bild- und Markenrecht, Haftungs- / Rechtsansprüche durchsetzen. Rechtlicher Rahmen bei Direktwerbung, Sponsoring, E-Mail- und Online-Marketing.

Managing Innovations (1 Tag)

- Voraussetzungen für Innovationen, Identifikation von Suchfeldern, Ideengenerierung, -bewertung und -auswahl.

**Modul 6: Online-
Training**

2 Tage

**Digitales Marketing, Content / digitale Inhalte
Digitales Marketing**

- Digitale Marketingstrategie, Customer Journey & digitale Touchpoints.
- KI/Al, digitale Assistenten und die Customer Journey der Zukunft.
- Social-Media-Strategie und Content-Marketing-Strategie.
- Aufwände und Ressourcenplanung.
- Digitale Teams, Corporate Influencer und Social-CEOs.

Content / digitale Inhalte

- Einsatz und Steuerung von Snackable und Longform Content.
- Display-Marketing, SEA und E-Mail Marketing.
- SEO.

**Modul 7:
Coaching**

ca. 1,5 Stunden

Praxis-Coaching

Du erhältst ein Coaching (telefonisch oder digital) zur Besprechung und Beantwortung von individuellen /unternehmensspezifischen Fragen durch den:die Trainer:in zu einem Thema deiner Wahl: 1. Strategisches Marketing / Marketing Management / Markenführung oder 2. Digitales Marketing oder 3. Leadership Skills.

Modul 8: Prüfung

105 Minuten

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Modul 9: Webinar

ca. 2 Stunden

Erfahrungsaustausch

Erfahrungsaustausch zu Führungsthemen / Leadership Skills.

Inhalte

Kick-Off-Webinar

Selbstlernphase: Strategisches Marketing/Marketing Management

Training:

Erfolgreiches Markenmanagement

Strategisches Marketing/Marketing Management:

- Marketingstrategie, Marketingplan, Marketingprozesse, Marketingkommunikation, Marktforschung, Customer Experience - inkl. KI-Anwendungen als Effizienzoptimierer im Marketing.

Leadership Skills:

- Führungskompetenzen entwickeln, Mitarbeiterkritikgespräche üben, unterschiedliche Persönlichkeitstypen im Team verstehen, Tools für Führung virtueller Teams kennenlernen.

E-Learning: Change the Game - Führung von morgen

Training:

Marketing-Controlling

- Kennzahlen, Marketing-Cockpit, Produkt-, Preis- und Kommunikationscontrolling, wichtige KPIs, Break-even-/Portfolio-Analysen, Kunden- und Produktdeckungsbeitragsrechnung.

Marketingrecht

- Werberecht, UWG, Urheber-, Bild- und Markenrecht, Haftungs-/Rechtsansprüche durchsetzen. Rechtlicher Rahmen bei Direktwerbung, Sponsoring, E-Mail- und Online-Marketing.

Managing Innovations

- Voraussetzungen für Innovationen, Identifikation von Suchfeldern, Ideengenerierung, -bewertung und -auswahl.

Training:**Digitales Marketing**

- Digitale Marketingstrategie, Customer Journey & Digitale Touchpoints.
- KI/AI, digitale Assistenten und die Customer Journey der Zukunft.
- Social Media-Strategie und Content-Marketing-Strategie.
- Aufwände und Ressourcenplanung.
- Digitale Teams, Corporate Influencer und Social-CEOs.

Content/digitale Inhalte

- Einsatz und Steuerung von Snackable und Longform-Content.
- Display-Marketing, SEA und E-Mail-Marketing.
- SEO.

Praxis-Coaching**Abschlussprüfung**

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Webinar

Erfahrungsaustausch zu Führungsthemen/Leadership Skills.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kannst Marktanalysen durchführen, erfolgreiche Marketingstrategien entwickeln und Maßnahmen ableiten und steuern.
- Du weißt, wie du mit Social-Media- und Content-Strategien, dem strategischen Einsatz digitaler Multiplikatoren, Suchmaschinenmarketing & Co. die Digitalisierung im Marketing wirkungsvoll vorantreibst.
- Du trainierst Methoden, Instrumente und Vorgehensweisen zur wirkungsvollen Planung, Steuerung und Kontrolle deiner Marketingaktivitäten.
- Du weißt, wie du Wachstums- und Kundenpotenziale ausschöpfst.
- Du entwickelst deinen persönlichen Führungsstil.
- Du erarbeitest dir ein sicheres juristisches Fundament im Marketing.
- Du schaffst die Voraussetzungen für Innovationen im Unternehmen.

Methoden

Input, Fallstudien, Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Beispiele, Praxis-Coaching, Selbstlerneinheit.

Teilnehmer:innenkreis

Mitarbeitende aus Marketing, Produktmanagement oder Vertrieb, die sich auf die Rolle des:der Marketingleiter:in vorbereiten. Marketingleiter:innen, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen. Senior Marketing Manager:innen mit strategischen Aufgaben. Business Development Manager:innen mit Marketing-Orientierung.

Abschlussprüfung

Nach der Weiterbildung nimmst du an einer schriftlichen E-Prüfung teil. Damit du Reisekosten und Zeit sparst, absolvierst du diese an deinem Rechner zu Hause oder am Arbeitsplatz. Geprüft werden die Weiterbildungsinhalte der Live-Trainingsmodule (Zeitbedarf: 105 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald die drei Live-Trainingsmodule absolviert wurden.

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim, "Zertifizierte:r Marketingleiter:in – Head of Marketing". Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

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:innen



Ansgar Fulland

Ich bin seit 1996 begeistert von Online-Marketing und digitalen Technologien. Als Geschäftsführender Gesellschafter einer Agentur habe ich weit über 200 Online-Projekte konzipiert und geleitet und konnte in mehr als 250 Seminaren und Coachings Menschen begleiten, die in Unternehmen digitales Marketing gestalten wollen.

Meine Mission ist, komplexe Inhalte so verständlich wie möglich zu vermitteln. Ein realistischer Blick auf Zielgruppen und Personas, auf



Anna Gatzweiler

Ich arbeite seit vielen Jahren als Rechtsanwältin und berate zahlreiche renommierte in- und ausländische Unternehmen im gewerblichen Rechtsschutz, insbesondere im Marken-, Wettbewerbs- und Urheberrecht sowie im Bereich Commercial. Außerdem arbeite ich in der Erwachsenenbildung und bin Dozentin an einer Hochschule.

Customer-Journeys und Unternehmensziele gehört für mich an den Anfang jedes Projektes.

Ich bringe Berufs-, Beratungs- und Agenturerfahrung aus Konzernen, Mittelstand und Medien mit.



Markus Müller

Ich liebe es, Innovationskraft mit kreativer und pragmatischer Umsetzung zu verbinden: Als Corporate Coach und Sparringspartner für Führungskräfte und Teams gestalte ich Veränderung so, dass sie wirkt – strategisch klar, kulturell sensibel und operativ greifbar. Mein Fokus: Organisations- und Unternehmensentwicklung, Change Management, Kollaboration und Innovation. Ob Transformation, Portfolio-Refresh oder neue Arbeitsweisen: Mit pointierten Fragen, Humor und einer guten Portion Struktur versuche ich in der Teamarbeit stets, aus der Komplexität heraus Richtung zu weisen – und aus Widerstand Energie zu generieren.



Monika Rosenbrock-Thurow

In meiner Arbeit als Kommunikations- und Verhaltenstrainerin sowie systemischer Business Coach gestalte ich einen wertfreien Raum, der Lernen, Reflexion und den offenen Umgang mit herausfordernden Themen ermöglicht. Im Mittelpunkt stehen dabei für mich die Teilnehmenden und ihre Bedürfnisse: gemeinsam erarbeite ich Ansätze und Lösungen, die verständlich, umsetzbar und unmittelbar im beruflichen Alltag anwendbar sind. Meine langjährige Erfahrung als Führungskraft fließt dabei praxisnah in die Arbeit mit ein.



Fritz Schütte

Derzeit keine Vita verfügbar



Manfred Seibold

"Ich möchte betriebswirtschaftliche Themen einfach und handlungsorientiert vermitteln. Das Gelernte wird damit direkt in der täglichen Praxis am Arbeitsplatz umsetzbar."

Mit meiner Expertise und langjährigen Praxiserfahrung begleite ich Transformationsprozesse und nachhaltiges Lernen in Organisationen. Ich unterstütze Sie dabei, Ihre Kompetenzen gezielt weiterzuentwickeln und konkrete Mehrwerte für Ihren Arbeitsalltag zu schaffen.



Dr. Meike Terstiege

Als Wirtschaftspsychologin denke, arbeite und berate ich professionell & pragmatisch, intellektuell & empathisch - bin wissbegierig & neugierig.

Als großer Fan von Diskurs und Diskussion, von Motivation und Interaktion berate ich Menschen zu den Themen Marketing,

Personalmarketing, Persönlichkeits- und Karriereentwicklung sowie Selbstwirksamkeit und Kontrollüberzeugung.

Meine Liebe zum Lernen und Lehren sowie mein Faible für Fortbildung und Weiterentwicklung motivieren mich mein Praxis-Wissen weiterzugeben und Best Practice-Insights zu teilen - "Infotainment at its best".

Details zur Weiterbildung

Weiterbildung | Präsenz mit Online

8 Tage Training, Webinare (ca. 3 h), Selbstlernphase (ca. 1 h), E-Learning (ca. 4,5 h), Praxis-Coaching (ca. 1,5 h), E-Prüfung (105 Minuten)

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

27.08.-11.12.2026

Webinar

27.08.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Donnerstag, 27.08.2026

10:00 Uhr - 11:00 Uhr

Präsenztraining

07.-09.09.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel am Borsigturm

Montag, 07.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 09.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Online-Training

28.-30.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Montag, 28.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 29.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 30.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

20.11.2026-09.04.2027

Webinar

20.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Freitag, 20.11.2026

10:00 Uhr - 11:00 Uhr

Präsenztraining

23.-25.11.2026

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Montag, 23.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 24.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 25.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Online-Training

07.-09.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Montag, 07.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 09.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

06.04.-03.09.2027

Webinar

06.04.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Dienstag, 06.04.2027

10:00 Uhr - 11:00 Uhr

Präsenztraining

21.-23.04.2027

München

Veranstaltungsort

Hotel Prinzregent München

Mittwoch, 21.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 22.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 23.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Online-Training

11.-13.05.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Dienstag, 11.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 12.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 13.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Online-Training

22.-23.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Donnerstag, 22.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 23.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Webinar

11.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Freitag, 11.12.2026

10:00 Uhr - 12:00 Uhr

Online-Training

21.-22.01.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Donnerstag, 21.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 22.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Webinar

09.04.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Freitag, 09.04.2027

14:00 Uhr - 16:00 Uhr

Online-Training

10.-11.06.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Donnerstag, 10.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Webinar

03.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Freitag, 03.09.2027

11:00 Uhr - 13:00 Uhr

14.06.-16.12.2027**Webinar**

14.06.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Montag, 14.06.2027

10:00 Uhr - 11:00 Uhr

Präsenztraining

28.-30.06.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hamburg Altona

Montag, 28.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 29.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 30.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Online-Training

08.-10.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Mittwoch, 08.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 09.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 10.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Online-Training

30.09.-01.10.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Donnerstag, 30.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 01.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Webinar

16.12.2027
Live-Online

Durchführung

zoom
Donnerstag, 16.12.2027
15:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/34179

Teilnahmegebühr

€ 4.690,- zzgl. MwSt.
€ 5.581,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/34179

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

Zertifizierte:r Marketingleiter:in / Head of Marketing (Live-Online)

Von der Marketingstrategie bis zur effektiven Mitarbeiterführung

Als Führungskraft im Marketing hast du permanent die Entwicklung der Märkte und die kundenorientierte Ausrichtung deiner Strategie und Organisation im Blick. Dies erfordert umfangreiches Fach- und Führung-Know-how. Die Markenpositionierung und die zentrale Planung, Steuerung und Kontrolle deiner Marketingaktivitäten sind neben der Entwicklung innovativer Produkte entscheidend. Ebenso essenziell ist der souveräne Umgang mit den Herausforderungen der Digitalisierung, beispielsweise durch gezielte Social-Media- und Content-Strategien sowie dem strategischen Einsatz digitaler Multiplikatoren. In der Weiterbildung erhältst du das erforderliche Rüstzeug für deine erfolgreiche Arbeit als Marketingleiter:in.

Modul 1: Webinar

ca. 1 Stunde

Kick-off

Den Auftakt bildet ein Webinar zur Vorstellung der Weiterbildung und zum Kennenlernen.

Modul 2: Selbstlernphase

ca. 1 Stunde

Strategisches Marketing / Marketing Management

Modul 3: Online- Training

3 Tage

Markenmanagement, Strategisches Marketing /Marketing Management, Leadership Skills Erfolgreiches Markenmanagement,

Strategisches Marketing / Marketing Management (1,5 Tage)

- Marketingstrategie, Marketingplan, Marketingprozesse, Marketingkommunikation, Marktforschung, Customer Experience.

Leadership Skills (1,5 Tage)

- Führungskompetenzen entwickeln, Mitarbeiterkritikgespräche üben, unterschiedlichen Persönlichkeitstypen im Team verstehen, Tools für Führung virtueller Teams kennenlernen.

Modul 4: E- Learning

ca. 4,5 Stunden

Change the Game — Führung von morgen**Modul 5: Online-
Training**

3 Tage

**Marketing-Controlling, Marketingrecht, Managing Innovations
Marketing-Controlling (1 Tag)**

- Kennzahlen, Marketing-Cockpit, Produkt-, Preis- und Kommunikationscontrolling, wichtige KPIs, Break-even- / Portfolio-Analysen, Kunden- und Produktdeckungsbeitragsrechnung.

Marketingrecht (1 Tag)

- Werberecht, UWG, Urheber-, Bild- und Markenrecht, Haftungs- / Rechtsansprüche durchsetzen. Rechtlicher Rahmen bei Direktwerbung, Sponsoring, E-Mail- und Online-Marketing.

Managing Innovations (1 Tag)

- Voraussetzungen für Innovationen, Identifikation von Suchfeldern, Ideengenerierung, -bewertung und -auswahl.

**Modul 6: Online-
Training**

2 Tage

**Digitales Marketing, Content / digitale Inhalte
Digitales Marketing**

- Digitale Marketingstrategie, Customer Journey & digitale Touchpoints.
- KI/Al, digitale Assistenten und die Customer Journey der Zukunft.
- Social-Media-Strategie und Content-Marketing-Strategie.
- Aufwände und Ressourcenplanung.
- Digitale Teams, Corporate Influencer und Social-CEOs.

Content / digitale Inhalte

- Einsatz und Steuerung von Snackable und Longform Content.
- Display Marketing, SEA und E-Mail-Marketing.
- SEO.

**Modul 7:
Coaching**

ca. 1,5 Stunden

Praxis-Coaching

Du erhältst ein Coaching (telefonisch oder online) zur Besprechung und Beantwortung von individuellen / unternehmensspezifischen Fragen durch den:die Trainer:in zu einem Thema deiner Wahl: 1. Strategisches Marketing / Marketing Management / Markenführung oder 2. Digitales Marketing oder 3. Leadership Skills.

Modul 8: Prüfung

105 Minuten

Abschlussprüfung

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Modul 9: Webinar

ca. 2 Stunden

Erfahrungsaustausch

Erfahrungsaustausch zu Führungsthemen / Leadership Skills.

Inhalte

Kick-Off-Webinar

Selbstlernphase: Strategisches Marketing/Marketing Management

Training:

Erfolgreiches Markenmanagement

Strategisches Marketing/Marketing Management:

- Marketingstrategie, Marketingplan, Marketingprozesse, Marketingkommunikation, Marktforschung, Customer Experience - inkl. KI-Anwendungen als Effizienzoptimierer im Marketing.

Leadership Skills:

- Führungskompetenzen entwickeln, Mitarbeiterkritikgespräche üben, unterschiedliche Persönlichkeitstypen im Team verstehen, Tools für Führung virtueller Teams kennenlernen.

E-Learning: Change the Game - Führung von morgen

Training:

Marketing-Controlling

- Kennzahlen, Marketing-Cockpit, Produkt-, Preis- und Kommunikationscontrolling, wichtige KPIs, Break-even-/Portfolio-Analysen, Kunden- und Produktdeckungsbeitragsrechnung.

Marketingrecht

- Werberecht, UWG, Urheber-, Bild- und Markenrecht, Haftungs-/Rechtsansprüche durchsetzen. Rechtlicher Rahmen bei Direktwerbung, Sponsoring, E-Mail- und Online-Marketing.

Managing Innovations

- Voraussetzungen für Innovationen, Identifikation von Suchfeldern, Ideengenerierung, -bewertung und -auswahl.

Training:**Digitales Marketing**

- Digitale Marketingstrategie, Customer Journey & Digitale Touchpoints.
- KI/AI, digitale Assistenten und die Customer Journey der Zukunft.
- Social Media-Strategie und Content-Marketing-Strategie.
- Aufwände und Ressourcenplanung.
- Digitale Teams, Corporate Influencer und Social-CEOs.

Content/digitale Inhalte

- Einsatz und Steuerung von Snackable und Longform-Content.
- Display-Marketing, SEA und E-Mail-Marketing.
- SEO.

Praxis-Coaching**Abschlussprüfung**

Mit der E-Prüfung dokumentierst du dein Know-how.

Webinar

Erfahrungsaustausch zu Führungsthemen/Leadership Skills.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kannst Marktanalysen durchführen, erfolgreiche Marketingstrategien entwickeln und Maßnahmen ableiten und steuern.
- Du weißt, wie du mit Social-Media- und Content-Strategien, dem strategischen Einsatz digitaler Multiplikatoren, Suchmaschinenmarketing & Co. die Digitalisierung im Marketing wirkungsvoll vorantreibst.
- Du trainierst Methoden, Instrumente und Vorgehensweisen zur wirkungsvollen Planung, Steuerung und Kontrolle deiner Marketingaktivitäten.
- Du weißt, wie du Wachstums- und Kundenpotenziale ausschöpfst.
- Du entwickelst deinen persönlichen Führungsstil.
- Du erarbeitest dir ein sicheres juristisches Fundament im Marketing.
- Du schaffst die Voraussetzungen für Innovationen im Unternehmen.

Methoden

Input, Fallstudien, Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-Beispiele, Praxis-Coaching, Selbstlerneinheit.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Mitarbeitende aus Marketing, Produktmanagement oder Vertrieb, die sich auf die Rolle des:der Marketingleiter:in vorbereiten. Marketingleiter:innen, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen. Senior Marketing Manager:innen mit strategischen Aufgaben. Business Development Manager:innen mit Marketing-Orientierung.

Abschlussprüfung

Nach der Weiterbildung nimmst du an einer schriftlichen E-Prüfung teil. Damit du Reisekosten und Zeit sparst, absolvierst du diese an deinem Rechner zu Hause oder am Arbeitsplatz. Geprüft werden die Weiterbildungsinhalte der Live-Trainingsmodule (Zeitbedarf: 105 Minuten). Die E-Prüfung kann abgelegt werden, sobald die drei Live-Trainingsmodule absolviert wurden.

Nach erfolgreicher Abschlussprüfung erhältst du das anerkannte Zertifikat der Haufe Akademie und der Hochschule der Wirtschaft für Management, Mannheim, "Zertifizierte:r Marketingleiter:in – Head of Marketing". Damit dokumentierst du dein fundiertes Wissen als Basis zur Weiterentwicklung deiner beruflichen Karriere.

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:innen

Ansgar Fulland

Anna Gatzweiler



Ich bin seit 1996 begeistert von Online-Marketing und digitalen Technologien. Als Geschäftsführender Gesellschafter einer Agentur habe ich weit über 200 Online-Projekte konzipiert und geleitet und konnte in mehr als 250 Seminaren und Coachings Menschen begleiten, die in Unternehmen digitales Marketing gestalten wollen.

Meine Mission ist, komplexe Inhalte so verständlich wie möglich zu vermitteln. Ein realistischer Blick auf Zielgruppen und Personas, auf Customer-Journeys und Unternehmensziele gehört für mich an den Anfang jedes Projektes.

Ich bringe Berufs-, Beratungs- und Agenturerfahrung aus Konzernen, Mittelstand und Medien mit.



Markus Müller

Ich liebe es, Innovationskraft mit kreativer und pragmatischer Umsetzung zu verbinden: Als Corporate Coach und Sparringspartner für Führungskräfte und Teams gestalte ich Veränderung so, dass sie wirkt – strategisch klar, kulturell sensibel und operativ greifbar. Mein Fokus: Organisations- und Unternehmensentwicklung, Change Management, Kollaboration und Innovation. Ob Transformation, Portfolio-Refresh oder neue Arbeitsweisen: Mit pointierten Fragen, Humor und einer guten Portion Struktur versuche ich in der Teamarbeit stets, aus der Komplexität heraus Richtung zu weisen – und aus Widerstand Energie zu generieren.



Manfred Seibold

"Ich möchte betriebswirtschaftliche Themen einfach und handlungsorientiert vermitteln. Das Gelernte wird damit direkt in der täglichen Praxis am Arbeitsplatz umsetzbar."

Mit meiner Expertise und langjährigen Praxiserfahrung begleite ich Transformationsprozesse und nachhaltiges Lernen in Organisationen. Ich unterstütze Sie dabei, Ihre Kompetenzen gezielt weiterzuentwickeln und konkrete



Ich arbeite seit vielen Jahren als Rechtsanwältin und berate zahlreiche renommierte in- und ausländische Unternehmen im gewerblichen Rechtsschutz, insbesondere im Marken-, Wettbewerbs- und Urheberrecht sowie im Bereich Commercial. Außerdem arbeite ich in der Erwachsenenbildung und bin Dozentin an einer Hochschule.



Fritz Schütte

Derzeit keine Vita verfügbar



Dr. Meike Terstiege

Als Wirtschaftspsychologin denke, arbeite und berate ich professionell & pragmatisch, intellektuell & empathisch – bin wissbegierig & neugierig.

Als großer Fan von Diskurs und Diskussion, von Motivation und Interaktion berate ich Menschen zu den Themen Marketing, Personalmarketing, Persönlichkeits- und Karriereentwicklung sowie Selbstwirksamkeit und Kontrollüberzeugung.

Mehrwerte für Ihren Arbeitsalltag zu schaffen.

Meine Liebe zum Lernen und Lehren sowie mein Faible für Fortbildung und Weiterentwicklung motivieren mich mein Praxis-Wissen weiterzugeben und Best Practice-Insights zu teilen - "Infotainment at its best".

Details zur Weiterbildung

Weiterbildung | Online

8 Tage Training, Webinare (ca. 3 h), Selbstlernphase (ca. 1 h), E-Learning (ca. 4,5 h), Praxis-Coaching (ca. 1,5 h), E-Prüfung (105 Minuten)

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

19.02.-05.07.2027

Webinar

19.02.2027

Live-Online

Freitag, 19.02.2027

10:00 Uhr - 11:00 Uhr

Online-Training

22.-24.02.2027

Live-Online

Montag, 22.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 23.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Online-Training

16.-18.03.2027

Live-Online

Dienstag, 16.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 18.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Online-Training

08.-09.04.2027

Live-Online

Donnerstag, 08.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 09.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Webinar

05.07.2027

Live-Online
Montag, 05.07.2027
15:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32585

Teilnahmegebühr

€ 4.690,- zzgl. MwSt.
€ 5.581,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/34179
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