

Erfolgreiche Marketingkommunikation (Präsenz)

Kommunikationsstrategie - Mediaplanung - Marketingkampagne

Was gehört zum Instrumentarium der modernen Marketingkommunikation? Lerne, Instrumente wie Werbung, PR, Direktmarketing, Social Communities zielgruppengerecht in deiner Praxis einzusetzen. Erfahre, worauf es bei der Planung professioneller Kampagnen ankommt. Nach dem Training kannst du auch mit kleinem Budget deine Werbeeffizienz verbessern, Produkte und Services gezielt in Szene setzen sowie dein Image und den Verkauf deiner Leistungen fördern.

Inhalte

Grundlagen der Marktkommunikation

- Anforderungen an eine erfolgreiche Marketingkommunikation.
- Kommunikationsmodelle zur Interaktion zwischen Kunden:innen und Unternehmen.

Die Kommunikation an der Zielgruppe ausrichten

- (Potenzielle) Kund:innen segmentieren und gezielt ansprechen.
- Besonderheit im B2B Geschäft: Die Einkaufsgemeinschaft.
- KI-unterstützte Entwicklung von Buyer Personas für B2B und B2C.
- Mediennutzungsverhalten der Zielgruppen in B2B und B2C.

Die passende Kommunikationsstrategie entwickeln

- Ziele und Prozess einer strategischen Produkt- und Unternehmenspositionierung.
- Die kommunikative Leitstrategie.
- KI als Ideenquelle: Anwendungsfälle und kritische Würdigung.

Instrumente der modernen Marketingkommunikation B2B/B2C und praktische Umsetzung

PESO Kommunikationskanäle:

- Paid Media: u. a. Online Marketing, Sponsoring, Branchenmessen.
- Earned Media: u. a. PR, Beiträge über das Unternehmen.
- Shared Media: u. a. Social Media und Community Communication, Virales Marketing.
- Owned Media: u. a. Website, Newsletter, Whitepaper, One-Pager.
- Was versteht man unter den jeweiligen Instrumenten?
- Wann setze ich was ein?
- Worauf muss ich bei der Gestaltung achten?
- Wirkung der Instrumente.

Den optimalen Kommunikationsmix zusammenstellen

- Intermedia- und Intramediasелеktion: synergetische und funktionale Kombination für einen optimalen Mediasplit.
- Planung von Cross-Media-Kampagnen und zielgruppenspezifische Ausrichtung der Instrumente.
- Einsatzmöglichkeiten und Grenzen der KI zur Erstellung eines optimalen Kommunikationsmixes.

Kommunikationsziele und Kampagnencontrolling

- Formulierung von abgestimmten Kommunikationszielen und Mediaziele.
- Werbeeffizienz der durchgeführten Maßnahmen für einen wirtschaftlichen Budgeteinsatz.
- Budgetplanung und Budgetabweichungen.

Exkurs: Mit Agenturen erfolgreich zusammenarbeiten

- Wie finde ich die richtige Agentur?
- Worauf kommt es beim Briefing an?
- Wie kann ich eine Agentur steuern?

Special: Ein individueller Marketingkommunikationsplan wird erarbeitet.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kennst die einzelnen Marketingkommunikationsinstrumente, deren Nutzen und Wirkungsweisen und weißt, wie du deine Kommunikation wirkungsvoll und zielgruppengerecht in der Praxis einsetzt: Du erreichst somit sicher deine Kommunikationsziele.
- Durch den gezielten Einsatz der Kommunikationsinstrumente förderst du das Image und den Verkauf deiner Leistungen.
- Du weißt, worauf es bei der Planung von Kampagnen ankommt.
- Auch mit kleinem Werbebudget optimierst du deine Werbeeffizienz.
- Du erkennst, welcher Nutzen sich für dich bei der Umsetzung welcher Kommunikationsstrategie ergibt.
- Das Arbeiten am eigenen Konzept, wertvolle Checklisten und Tipps ermöglichen einen schnellen Transfer in die Praxis.
- Du erhältst hilfreiche Tipps für den Einsatz von KI-Tools in der Marketingkommunikation.

Methoden

Praxistraining mit Trainer-Input, Übungen, Diskussion, Best Practices, Checklisten, Praxisberatung, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Fachkräfte aus dem Marketing, Einsteiger:innen, Quereinsteiger:innen im Marketing und Mitarbeitende, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen. Produktmanager:innen und Entscheider:innen kleiner und mittelständischer Unternehmen, die mehr Sicherheit im Umgang mit den Kommunikationsinstrumenten im Marketing erlangen wollen.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Plötzlich Marketer:in - Qualifizierung mit Zertifikat

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.

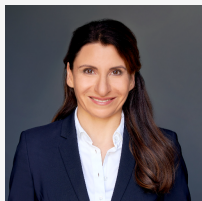
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

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



Trainer:in



Serpil Uensal

Ich bin Trainerin, Coach und Prozessbegleiterin mit umfangreicher internationaler Erfahrung. Meine Stärke liegt in der Verbindung von Theorie und Praxis: Ich arbeite mit kundenspezifischen Business Cases, bringe lebendige Best Practices ein und zeige schnell lösungsorientierte Handlungsoptionen auf. Mich motiviert es, Menschen und Unternehmen im wandelnden Wettbewerbsumfeld zu begleiten und echte Veränderung nachhaltig zu bewirken. Meine TeilnehmerInnen möchte ich begeistern und inspirieren für das Thema und meine Erfahrungen weitergeben. Mich reizt die Vielfalt und die nachhaltige Veränderungen zu gestalten.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

12.-13.10.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Stuttgart Airport
Messe

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.10.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 13.10.2026
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

08.-09.07.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel am Borsigturm

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 08.07.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 09.07.2027
09:00 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7534

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 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/7534

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.

Erfolgreiche Marketingkommunikation (Live-Online)

Kommunikationsstrategie - Mediaplanung - Marketingkampagne

Was gehört zum Instrumentarium der modernen Marketingkommunikation? Lerne, Instrumente wie Werbung, PR, Direktmarketing, Social Communities zielgruppengerecht in deiner Praxis einzusetzen. Erfahre, worauf es bei der Planung professioneller Kampagnen ankommt. Nach dem Training kannst du auch mit kleinem Budget deine Werbeeffizienz verbessern, Produkte und Services gezielt in Szene setzen sowie dein Image und den Verkauf deiner Leistungen fördern.

Inhalte

Grundlagen der Marktkommunikation

- Anforderungen an eine erfolgreiche Marketingkommunikation.
- Kommunikationsmodelle zur Interaktion zwischen Kunden:innen und Unternehmen.

Die Kommunikation an der Zielgruppe ausrichten

- (Potenzielle) Kund:innen segmentieren und gezielt ansprechen.
- Besonderheit im B2B Geschäft: Die Einkaufsgemeinschaft.
- KI-unterstützte Entwicklung von Buyer Personas für B2B und B2C.
- Mediennutzungsverhalten der Zielgruppen in B2B und B2C.

Die passende Kommunikationsstrategie entwickeln

- Ziele und Prozess einer strategischen Produkt- und Unternehmenspositionierung.
- Die kommunikative Leitstrategie.
- KI als Ideenquelle: Anwendungsfälle und kritische Würdigung.

Instrumente der modernen Marketingkommunikation B2B/B2C und praktische Umsetzung

PESO Kommunikationskanäle:

- Paid Media: u. a. Online Marketing, Sponsoring, Branchenmessen.
- Earned Media: u. a. PR, Beiträge über das Unternehmen.
- Shared Media: u. a. Social Media und Community Communication, Virales Marketing.
- Owned Media: u. a. Website, Newsletter, Whitepaper, One-Pager.
- Was versteht man unter den jeweiligen Instrumenten?
- Wann setze ich was ein?
- Worauf muss ich bei der Gestaltung achten?
- Wirkung der Instrumente.

Den optimalen Kommunikationsmix zusammenstellen

- Intermedia- und Intramediasselektion: synergetische und funktionale Kombination für einen optimalen Mediasplit.
- Planung von Cross-Media-Kampagnen und zielgruppenspezifische Ausrichtung der Instrumente.
- Einsatzmöglichkeiten und Grenzen der KI zur Erstellung eines optimalen Kommunikationsmixes.

Kommunikationsziele und Kampagnencontrolling

- Formulierung von abgestimmten Kommunikationszielen und Mediaziele.
- Werbeeffizienz der durchgeführten Maßnahmen für einen wirtschaftlichen Budgeteinsatz.
- Budgetplanung und Budgetabweichungen.

Exkurs: Mit Agenturen erfolgreich zusammenarbeiten

- Wie finde ich die richtige Agentur?
- Worauf kommt es beim Briefing an?
- Wie kann ich eine Agentur steuern?

Special: Ein individueller Marketingkommunikationsplan wird erarbeitet.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kennst die einzelnen Marketingkommunikationsinstrumente, deren Nutzen und Wirkungsweisen und weißt, wie du deine Kommunikation wirkungsvoll und zielgruppengerecht in der Praxis einsetzt: Du erreichst somit sicher deine Kommunikationsziele.
- Durch den gezielten Einsatz der Kommunikationsinstrumente förderst du das Image und den Verkauf deiner Leistungen.
- Du weißt, worauf es bei der Planung von Kampagnen ankommt.
- Auch mit kleinem Werbebudget optimierst du deine Werbeeffizienz.
- Du erkennst, welcher Nutzen sich für dich bei der Umsetzung welcher Kommunikationsstrategie ergibt.
- Das Arbeiten am eigenen Konzept, wertvolle Checklisten und Tipps ermöglichen einen schnellen Transfer in die Praxis.
- Du erhältst hilfreiche Tipps für den Einsatz von KI-Tools in der Marketingkommunikation.

Methoden

Praxistraining mit Trainer-Input, Übungen, Diskussion, Best Practices, Checklisten, Praxisberatung, Erfahrungsaustausch.

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

Fachkräfte aus dem Marketing, Einsteiger:innen, Quereinsteiger:innen im Marketing und Mitarbeitende, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen. Produktmanager:innen und Entscheider:innen kleiner und mittelständischer Unternehmen, die mehr Sicherheit im Umgang mit den Kommunikationsinstrumenten im Marketing erlangen wollen.

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.

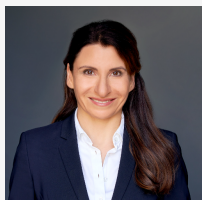
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

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



Trainer:in



Serpil Uensal

Ich bin Trainerin, Coach und Prozessbegleiterin mit umfangreicher internationaler Erfahrung. Meine Stärke liegt in der Verbindung von Theorie und Praxis: Ich arbeite mit kundenspezifischen Business Cases, bringe lebendige Best Practices ein und zeige schnell lösungsorientierte Handlungsoptionen auf. Mich motiviert es, Menschen und Unternehmen im wandelnden Wettbewerbsumfeld zu begleiten und echte Veränderung nachhaltig zu bewirken. Meine TeilnehmerInnen möchte ich begeistern und inspirieren für das Thema und meine Erfahrungen weitergeben. Mich reizt die Vielfalt und die nachhaltige Veränderungen zu gestalten.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

22.-23.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 22.09.2026

01.-02.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 01.03.2027

15.-16.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 23.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 16.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32895

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7534
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