Crashkurs Marketing (Präsenz)

Grundlagen zu Marktanalyse, Marketingstrategie und Marketinginstrumenten

Internationalisierung der Märkte, steigender Wettbewerbsdruck und sich schnell wandelnde Kundenbedürfnisse zwingen Unternehmen mehr denn je dazu, ihre Produkte und Dienstleistungen wirkungsvoll zu vermarkten. Wir versorgen dich mit den notwendigen Skills: Von der Marktforschung über Marketingkonzeption bis hin zu Produkt-, Service-, Preis- und Distributionspolitik lernst du alles, um ein erfolgreiches, kundenorientiertes Marketing in deinem Unternehmen umsetzen zu können.

Inhalte

Marketingverständnis
- Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt.
- Bedeutung des Beziehungsmarketings.
- Marketingziele.
- Kundenzufriedenheit und deren Bedeutung.
- Unterschiede: B2B-/B2C-Bereich.

Marktforschung
- Mit Marktforschung Markttransparenz schaffen.
- Vorgehen bei Marktforschungsprojekten.
- Marktforschung mit geringem finanziellen Aufwand.
- Methoden zur Beschaffung eigener Daten: Primärforschung, insbesondere optimale Kundenbefragung.
- Methoden zur Beschaffung vorhandener Daten: Sekundärforschung.

Marketingkonzept
- Bedeutung, Ziele, Inhalte.

Analyseinstrumente und Marketingstrategien in der Praxis
- Unternehmens-, Umfeld- und Marktanalyse, insbesondere Konkurrenz- und Kundenbedürfnisanalyse.
- SWOT-Analyse.
- Bestimmung von Marktsegmenten und Zielgruppen.
- Erkennen und Entwickeln von Alleinstellungsmerkmalen (USPs) zur Sicherung von Wettbewerbsvorteilen.
- Entwicklung von Marketingstrategien.

Der Marketing-Mix
- Produkt-, Leistungs- und Programmpolitik: Von der Produktinnovation bis zur Produktelimination; von der Gestaltung der Produktqualität bis zur Markierung von Produkten und Entscheidungen über das gesamte Produktprogramm.
- Servicepolitik: Gestaltung von „zusätzlichen" Leistungen in der Vorkauf-, Kauf- und Nachkaufphase.
- Preispolitik: praxisorientierte preispolitische Handlungsmöglichkeiten.
- Kommunikationspolitik: Einsatz klassischer Instrumente wie z. B. Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring, Messen oder Eventmarketing und Einsatz neuerer Instrumente wie Guerilla Marketing, Ambush Marketing, Ambient Marketing, Online-Kommunikation, Kommunikation über soziale Medien etc.
- Distributionspolitik: Direkte/indirekte Absatzwege, E-Commerce, Multi-Channel-Marketing und Absatzlogistik.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erhältst grundlegendes Wissen, um in der Praxis fundiert Marketingentscheidungen treffen zu können.

- Du beherrschst elementare Marktforschungspraktiken, um deinen Markt und vor allem deine Kund:innen besser kennenzulernen.
- Du lernst, Märkte zu analysieren, gezielt aufzuteilen und mit dem Marketinginstrumentarium erfolgreich zu bearbeiten.
- Du erhältst vielfältige Tipps für deine Marketingpraxis und einen Leitfaden für die Erstellung und Umsetzung eines Marketingkonzepts.
- Durch Übungen am eigenen Konzept, Checklisten, Praxisbeispiele und Fallstudien setzt du das Gelernte schnell in die Praxis um.

Du erhältst praxiserprobte Tools zur Unternehmens-, Umfeld- und Marktanalyse, zur Marketingstrategie sowie zur Entscheidungsunterstützung beim Einsatz der Marketinginstrumente (Marketing-Mix).

Methoden

Trainer-Input, Fallstudien, Praxisbeispiele (inkl. Videoeinspielungen), Checklisten, praxisorientierte Gruppenarbeiten, Diskussion.

Teilnehmer:innenkreis

Fachkräfte, Führungskräfte und Unternehmer:innen, auch von der nicht-kaufmännischen Seite, die sich grundlegendes Marketingwissen aneignen wollen. All diejenigen, die regelmäßig mit Marketingaufgaben konfrontiert werden und Marketingentscheidungen kompetent treffen 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



Referent:in



Jürgen Schwill
Seit mehr als 35 Jahren bin ich als Trainer und Coach für unterschiedliche Unternehmen und diverse Zielgruppen aktiv – auch nebenberuflich während meiner Tätigkeit als Professor für Internationales Management sowie

Marketing/Vertrieb an der Technischen Hochschule Brandenburg. Gern gebe ich meine umfassenden theoretischen wie praktischen Erfahrungen weiter und unterstütze die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dabei, ihre beruflichen und unternehmensbezogenen Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen. Besonderen Wert lege ich auf eine wertschätzende und motivierende Lernatmosphäre – gern auch mit einer Prise Humor.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

10.-11.05.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Leonardo Hotel Hamburg City Nord

Tage & Uhrzeit
Montag, 10.05.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 11.05.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/8577

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/8577
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 Marketing (Live-Online)

Grundlagen zu Marktanalyse, Marketingstrategie und Marketinginstrumenten

Internationalisierung der Märkte, steigender Wettbewerbsdruck und sich schnell wandelnde Kundenbedürfnisse zwingen Unternehmen mehr denn je dazu, ihre Produkte und Dienstleistungen wirkungsvoll zu vermarkten. Wir versorgen dich mit den notwendigen Skills: Von der Marktforschung über Marketingkonzeption bis hin zu Produkt-, Service-, Preis- und Distributionspolitik lernst du alles, um ein erfolgreiches, kundenorientiertes Marketing in deinem Unternehmen umsetzen zu können.

Inhalte

Marketingverständnis
- Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt.
- Bedeutung des Beziehungsmarketings.
- Marketingziele.
- Kundenzufriedenheit und deren Bedeutung.
- Unterschiede: B2B-/B2C-Bereich.

Marktforschung
- Mit Marktforschung Markttransparenz schaffen.
- Vorgehen bei Marktforschungsprojekten.
- Marktforschung mit geringem finanziellen Aufwand.
- Methoden zur Beschaffung eigener Daten: Primärforschung, insbesondere optimale Kundenbefragung.
- Methoden zur Beschaffung vorhandener Daten: Sekundärforschung.

Marketingkonzept
- Bedeutung, Ziele, Inhalte.

Analyseinstrumente und Marketingstrategien in der Praxis
- Unternehmens-, Umfeld- und Marktanalyse, insbesondere Konkurrenz- und Kundenbedürfnisanalyse.
- SWOT-Analyse.
- Bestimmung von Marktsegmenten und Zielgruppen.
- Erkennen und Entwickeln von Alleinstellungsmerkmalen (USPs) zur Sicherung von Wettbewerbsvorteilen.
- Entwicklung von Marketingstrategien.

Der Marketing-Mix
- Produkt-, Leistungs- und Programmpolitik: Von der Produktinnovation bis zur Produktelimination; von der Gestaltung der Produktqualität bis zur Markierung von Produkten und Entscheidungen über das gesamte Produktprogramm.
- Servicepolitik: Gestaltung von „zusätzlichen" Leistungen in der Vorkauf-, Kauf- und Nachkaufphase.
- Preispolitik: praxisorientierte preispolitische Handlungsmöglichkeiten.
- Kommunikationspolitik: Einsatz klassischer Instrumente wie z. B. Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring, Messen oder Eventmarketing und Einsatz neuerer Instrumente wie Guerilla Marketing, Ambush Marketing, Ambient Marketing, Online-Kommunikation, Kommunikation über soziale Medien etc.
- Distributionspolitik: Direkte/indirekte Absatzwege, E-Commerce, Multi-Channel-Marketing und Absatzlogistik.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erhältst grundlegendes Wissen, um in der Praxis fundiert Marketingentscheidungen treffen zu können.

- Du beherrschst elementare Marktforschungspraktiken, um deinen Markt und vor allem deine Kund:innen besser kennenzulernen.
- Du lernst, Märkte zu analysieren, gezielt aufzuteilen und mit dem Marketinginstrumentarium erfolgreich zu bearbeiten.
- Du erhältst vielfältige Tipps für deine Marketingpraxis und einen Leitfaden für die Erstellung und Umsetzung eines Marketingkonzepts.
- Durch Übungen am eigenen Konzept, Checklisten, Praxisbeispiele und Fallstudien setzt du das Gelernte schnell in die Praxis um.

Du erhältst praxiserprobte Tools zur Unternehmens-, Umfeld- und Marktanalyse, zur Marketingstrategie sowie zur Entscheidungsunterstützung beim Einsatz der Marketinginstrumente (Marketing-Mix).

Methoden

Trainer-Input, Fallstudien, Praxisbeispiele (inkl. Videoeinspielungen), Checklisten, praxisorientierte Gruppenarbeiten, Diskussion.

Teilnehmer:innenkreis

Fachkräfte, Führungskräfte und Unternehmer:innen, auch von der nicht-kaufmännischen Seite, die sich grundlegendes Marketingwissen aneignen wollen. All diejenigen, die regelmäßig mit Marketingaufgaben konfrontiert werden und Marketingentscheidungen kompetent treffen 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



Referent:in



Jürgen Schwill
Seit mehr als 35 Jahren bin ich als Trainer und Coach für unterschiedliche Unternehmen und diverse Zielgruppen aktiv – auch nebenberuflich während meiner Tätigkeit als Professor für Internationales Management sowie Marketing/Vertrieb an der Technischen Hochschule Brandenburg. Gern gebe ich meine umfassenden theoretischen wie praktischen Erfahrungen weiter und unterstütze die Teilnehmerinnen und

Teilnehmer dabei, ihre beruflichen und unternehmensbezogenen Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen. Besonderen Wert lege ich auf eine wertschätzende und motivierende Lernatmosphäre – gern auch mit einer Prise Humor.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

09.-10.03.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Dienstag, 09.03.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 10.03.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr

13.-14.09.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Montag, 13.09.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 14.09.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32458

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/8577
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.