Performance Marketing Management

Performance Marketing · Anbieter: Distart Education GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Zuschuss bei der Qualifizierung Beschäftigter, Qualifizierungsgeld zur Förderung der beruflichen Weiterbildung Beschäftigter, Arbeitslosengeld bei beruflicher Weiterbildung, KOMPASS - Förderung der beruflichen Weiterbildung von Solo-Selbstständigen

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	13 Wochen in Vollzeit oder 26 Wochen in Teilzeit
Umfang	648 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

Distart Education GmbH
Petersstraße 35, 04109 Leipzig
Telefon: 0341 9288039
E-Mail: hallo@distart.de
Web: https://www.distart.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Zielsetzung des Kurses

Der Kurs "Performance Marketing Management" behandelt die Planung, Steuerung und Auswertung bezahlter Online-Marketing-Maßnahmen über digitale Kanäle. Im Mittelpunkt stehen Kampagnenarchitektur, Budgetallokation, Anzeigenerstellung sowie Messung auf Basis definierter Kennzahlen. Die Weiterbildung ist im Fachgebiet Online-Marketing angesiedelt und adressiert operative und konzeptionelle Aspekte der Kampagnenführung. Ziel ist die Vermittlung eines methodischen Vorgehens für die Umsetzung und das Management von Performance-Marketing-Aktivitäten.

Lernziele

Analyse von Zielsystemen, Zielgruppenmerkmalen und Kanalrollen für Performance-Kampagnen

Erstellung von Kampagnenstrukturen inklusive Anzeigengruppen, Gebotslogiken und Tracking-Parametern

Durchführung von Werbemittelvarianten mit Text-, Bild- und Videoelementen sowie Landingpage-Abstimmung

Implementierung von Mess- und Reporting-Set-ups zur Erfassung von KPIs und Attributionsdaten

Bewertung von Testergebnissen aus A/B- und Multivariaten-Tests zur Ableitung konkreter Maßnahmen

Entwicklung von Budget- und Skalierungsplänen unter Berücksichtigung von Frequenz, Reichweite und Kostenkennzahlen

Berufsperspektiven

Die Kursinhalte finden Anwendung in Berufsfeldern wie Performance-Marketing-Management mit Fokus auf Kampagnensteuerung und Budgetverwendung. Typische Tätigkeitsfelder umfassen Digital-Marketing-Management in Unternehmen oder Agenturen mit Verantwortung für kanalübergreifende Werbemaßnahmen. Der Kurs adressiert Inhalte für Tätigkeiten wie SEA-/Paid-Social-Management mit Schwerpunkt Anzeigenschaltung, Werbemittelproduktion und Reporting.

Zusammenfassung

Der Kurs "Performance Marketing Management" behandelt Planung, Umsetzung und Auswertung bezahlter Kampagnen in digitalen Kanälen. Im Rahmen dieser Weiterbildung werden Konzepte zur Kampagnenstruktur, Werbemittelproduktion, Messung und Testdurchführung vermittelt. Die behandelten Inhalte finden Anwendung in Tätigkeitsfeldern wie Performance-Marketing-Management, Digital-Marketing-Management sowie SEA-/Paid-Social-Management.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang	**648 Unterrichtseinheiten* in 10 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Einführung in Performance Marketing

23 Unterrichtseinheiten
(ca. 4% vom Gesamtumfang)

Grundlagen des Performance Marketings
Fachbegriffe, Kennzahlen und Denkweise im Performance Marketing

2. Grundlagen des Onlinemarketings

50 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Grundlagen und strategische Einordnung
Instrumente und Maßnahmen im Online-Marketing

3. Marktanalyse und Zielgruppenstrategie

105 Unterrichtseinheiten
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Digitale Werbeplattformen
Methoden der Marktanalyse
Zielgruppendefinition und -segmentierung

4. Strategisches Kampagnenmanagement

100 Unterrichtseinheiten
(ca. 15% vom Gesamtumfang)

Funnel-Strategien und Customer Journeys
Budgetierung und Kostenmanagement
Splittesting und Optimierung
Zielorientierte Kampagnensteuerung

5. Paid-Marketing-Strategien

70 Unterrichtseinheiten
(ca. 11% vom Gesamtumfang)

Überblick zu Paid-Marketing-Strategien
Auswahl der geeigneten Werbeplattformen
Plattformübergreifende Kampagnenschaltung

6. Content-Erstellung und -Management

115 Unterrichtseinheiten
(ca. 18% vom Gesamtumfang)

Creative- und Content-Strategien
Performance Creatives: Gestaltung und Optimierung
Workflow-Management und kreative Prozesse
Landingpages und Websites

7. Datenanalyse und Reporting

70 Unterrichtseinheiten
(ca. 11% vom Gesamtumfang)

Einführung in Web-Analytics
Einrichtung und Nutzung von Web-Analytics-Software
Erstellung und Interpretation von Reports

8. Performance-Marketing-Strategie und Kampagnenentwicklung

65 Unterrichtseinheiten
(ca. 10% vom Gesamtumfang)

Entwicklung einer Performance-Marketing-Strategie inkl. Kampagne
Präsentation und Feedback
Anpassung und Verbesserung des Projekts

9. Weiterführende Themen und praktische Anwendungen

35 Unterrichtseinheiten
(ca. 5% vom Gesamtumfang)

Anwendungsfälle und Best Practices
Zukunftstrends und Entwicklungen in der Digitalbranche

10. Prüfungsvorbereitung & Abschlussprüfung

15 Unterrichtseinheiten
(ca. 2% vom Gesamtumfang)

Wiederholung und Prüfungsvorbereitung
Abschlussprüfung

03 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Ein Hauptschulabschluss oder ein höherwertiger Abschluss sind wünschenswert, aber keinesfalls Pflicht.

Persönliche Eignung: Lern- und Leistungsbereitschaft sowie Kontaktbereitschaft,

Gesundheitliche Anforderungen: Nahsehvermögen sowie Sprech- und Hörvermögen,

Mindestalter 18 Jahre bei Vertragsabschluss,

Sprachkenntnisse in Deutsch: vergleichbar B2,

Grundkenntnisse in der Bedienung von Computern,

Begeisterung und vorhandene Affinität zum Themenbereich

Technische Voraussetzungen

Teilnehmende benötigen einen handelsüblichen PC oder Laptop mit Internetanschluss und einem unterstützten Browser (Edge, Firefox, Safari, Chrome). Für die Teilnahme im virtuellen Klassenzimmer wird zusätzlich ein Mikrofon oder eine Webcam mit Mikrofon benötigt. Ein mobiler PC wird bei Notwendigkeit bereitgestellt.

04 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- QuereinsteigerInnen
- WiedereinsteigerInnen
- RehabilitantInnen
- Fachkräfte
- AkademikerInnen
- Selbsständige
- BerufseinsteigerInnen
- Führungskräfte
- Berufstätige
- Ohne Berufsabschluss

Mögliche Berufsbilder: Performance Marketing Manager, Performance Marketing Analyst, Performance Marketing Specialist

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Distart Education GmbH · Petersstraße 35, 04109 Leipzig
0341 9288039 · hallo@distart.de · https://www.distart.de

Online ansehen