Referent Marketing und Vertrieb

Storytelling & Werbetexten · Anbieter: Karriere Tutor

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	21 Wochen in Vollzeit oder 42 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Wochen
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Zertifikat von Karriere Tutor
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

Karriere Tutor
Steinerstraße 15, 81369 München
Telefon: 06174 9513046
E-Mail: karriereberatung@karrieretutor.de
Web: https://www.karrieretutor.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Dieses Weiterbildungsangebot vermittelt Kenntnisse in Marketing, Vertrieb und Storytelling. Es behandelt Konzepte der Unternehmensführung und Projektumsetzung. Die Anwendung der Inhalte erfolgt mit ChatGPT und Google Gemini.

02 Lehrplan & Module

1. Einführung in das Strategische Marketingmanagement

Strategische Situationsanalyse, strategisches Dreieck
Kundenorientierung (Customer Centricity)
Wettbewerbsorientierung (Unique Selling Proposition)
SWOT-Analyse
Interne und externe Analyse

2. Käuferverhalten

Verhaltens- und neuropsychologische Modelle
Paradigma des Kaufverhaltens
S-O-R-Paradigma
Typologisierung und Bestimmungsfaktoren

3. Marketingforschung und -prognose

Aufgaben, Prozess, Methoden und Prognose

4. Marktabgrenzung und -segmentierung

Markterfassung und Marktbeobachtung
Marktabgrenzung - sachlich, räumlich, zeitlich
Segmentierungskriterien
Segmentmarketing
Anforderungen an Marktsegmente
Psychografische Segmentierungansätze

5. Marketing-Ziele und -Strategien

Formulierung von Zielen
Quantitative und qualitative Ziele
Ökonomische und psychografische Ziele
Zielbeziehungen
Kurz-, mittel- und langfristige Ziele
Anforderungen
Zielgruppen

6. Marketing-Strategien und Positionierung

Definition und Zweck einer Strategie, Bezugsebenen
Positionierung aus Kundensicht
Kano-Modell der Kundenzufriedenheit
Perceptual Map
Marktwahlstrategien
Marktteilnehmerstrategien
Strategiebewertung
Markenführung
Marketing-Mix: 4P- und 7P-Ansatz

7. Marketingcontrolling und branchenspezifisches Marketing

Ziele / Warum Controlling?
Kennzahlen / Wie?
Strategisches Controlling
Operatives Controlling
Industriegütermarketing
Dienstleistungsmarketing, erweiterter Marketing Mix: 7P-Ansatz
Internationales Marketing

8. Einführung in das Vertriebsmanagement

Am Anfang steht die Vision
Vertriebsanalyse
Grundlagen Vertriebsstrategie
Vertriebsorganisation, Vertriebsstrukturen
Kommunikation und Informationsfluss
Motivation durch Organisation
Customer Eyes Organisation
Vertriebsplan

9. Prozesse im Vertrieb

Vertriebsprozesse identifizieren und definieren
Neukundengewinnung, Kundenakquise
Kundenwertanalyse
Ausbau von Kundenbeziehungen

10. Direkter Kundenkontakt

Account-Strategie
Verkaufsgespräch und Verkaufspräsentation
Kundenorientiertes Verhalten, Kundenservice
Zusammenarbeit mit Partnern

11. Verhandlungen

Prinzipien, Phasen der Verhandlung
Tricks, die man kennen sollte
Verhandeln mit Einkäufern (m/w/d)
Spezialthema: Preisverhandlungen
Ziele setzen, Rahmenbedingungen schaffen
Vertriebssteuerung
Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
Veränderungsmanagement

12. Vertriebsleitung

Aufgaben der Vertriebsleitung
Recruiting von Vertriebsmitarbeitern
Selbstorganisation im Vertrieb
Selbstmotivation im Vertrieb

13. Integrierte CRM-Systeme

Grundlagen Customer Relationship Management
Eigene Anforderungen klären
Auswahl eines Systems
CRM im Unternehmen implementieren

14. Digitalisierung von Vertriebsstrategien

Evolution von Vertriebsstrategien im Zeitalter der Digitalisierung
Digitale Vertriebskanäle
Digitale Kompetenz als wichtiger Parameter bei der Kundensegmentierung
Einsatz von Kundenanalytik zur Steigerung der digitalen Vertriebseffizienz
Ganzheitliche Analyse der Kundenerfahrung durch „Customer Journey“
Erfolgsfaktoren zur Digitalisierung der Vertriebsstrategie
Neue Technologien im Vertrieb aus strategischer Perspektive
Big Data für die Vertriebssteuerung und im Vertriebscontrolling

15. Grundlagen Projektmanagement

Definition, Methoden
Von der Idee zum Projekt
Herangehensweise an Projekte
Startprozess, Projektvorbereitung, erste Schritte
Projektauftrag
Umfeldanalyse
Ziele, Phasen und Meilensteine
Projektvertrag
Arbeitspakete, Aktivitäten und Verantwortlichkeiten
Ablaufplanung mit Netzplan, Gantt-Diagramm
Erfolgspräsentation
Projektabschluss

16. Führungskräftetraining

Aufgaben, Hilfsmittel, Prinzipien
Führungsstile
Selbstmanagement
Mitarbeiterunterstützung, Feedback
Führungskraft - Vorleben und Vorbild sein
Führen mit Herz
Virtuelle Teams führen
Agilität im Führungsstil. Agile Leader
Lean Leadership, Lean Leader
Tipps und Trends

17. Grundlagen der Kommunikation

Kommunikationsmodelle
Besonderheiten digitaler Kommunikation
Feedback als Kommunikationsinstrument, Risiken
Gesprächsführung im Unternehmenskontext
Konfliktgespräche
Präsentationen und Präsentationstechniken
Körpersprache, nonverbale Kommunikation und ihre Bedeutung
Stimme und Stress
Stressvermeidung - Umgang mit Nervosität und "Lampenfieber"
Nach der Präsentation ist vor der Präsentation

18. Storytelling

Begriffsdefinition und Gegenstand
Was ist Storytelling?
Ursprung und Meilensteine
Biologie und Wissenschaft
Einsatzgebiete des Storytelllings
Drehbücher, Filme, Podcast und Brandings
Relevanz für Unternehmen
Core Story und Storytypen
Storyfinding
Fundorte guter Geschichten
Kreativitätstechniken, Werkzeuge und Methoden
Bausteine des Storytellings
Dramaturgie, Plots, Klassischer Aufbau

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat von Karriere Tutor

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Studium. Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung. Kaufmännische Grundlagenkenntnisse.

Technische Voraussetzungen

Für die Teilnahme empfehlen wir dir, einen Computer mit mindestens 13 Zoll Bildschirmdiagonale zu nutzen, der mindestens WIN 10 oder OS 14.10 unterstützt und mehr als 4 GB Arbeitsspeicher hat. Du kannst mit einem PC oder einem Notebook, für manche Funktionen auch mit einem Tablet oder sogar deinem Smartphone teilnehmen. Es können grundsätzlich alle Browser, wie z. B. Safari, Google Chrome, Mozilla Firefox oder Edge, in der aktuellsten Version verwendet werden. Das notwendige technische Equipment wie einen Arbeitslaptop stellen wir dir zur Verfügung.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- Führungskräfte
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Strategic Marketing Manager, Vertriebsleiter, Führungskraft im Vertrieb

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Karriere Tutor · Steinerstraße 15, 81369 München
06174 9513046 · karriereberatung@karrieretutor.de · https://www.karrieretutor.de

Online ansehen