NEXIO Online Akademie GmbH

Marketing

Marketing Grundlagen · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 1.884 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	4 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Monat
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

Kurzbeschreibung

Branchenunabhängig ist das Wissen qualifizierter Fach- und Führungskräfte im Marketingbereich gefragt, die die wichtigsten Merkmale des Marketings kennen und in das betriebliche Tätigkeitsspektrum einordnen. Sie führen ihre Erkenntnisse über Absatzmärkte, Käuferverhalten und Marketingprodukte in einer Marketingstrategie zusammen. Dieses Modul bietet eine Einführung in das strategische …

Bildungsträger & Kontakt

NEXIO Online Akademie GmbH

Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein

Telefon: 0800 100 87 34

E-Mail: beratung@nexio-akademie.de

Web: https://nexio-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Branchenunabhängig ist das Wissen qualifizierter Fach- und Führungskräfte im Marketingbereich gefragt, die die wichtigsten Merkmale des Marketings kennen und in das betriebliche Tätigkeitsspektrum einordnen. Sie führen ihre Erkenntnisse über Absatzmärkte, Käuferverhalten und Marketingprodukte in einer Marketingstrategie zusammen. Dieses Modul bietet eine Einführung in das strategische Marketing, die Unternehmenspolitik und die Markt- und Marketingforschung. Sie beschäftigen sich mit der Markterschließung und -positionierung und lernen die verschiedenen Marketinginstrumente kennen und anwenden.

02 Lehrplan & Module

1. Marktforschung

Du lernst Methoden der Primär- und Sekundärforschung kennen und planst einfache Marktforschungsprojekte. Befragungen, Beobachtungen und die Auswertung von Daten stehen dabei im Mittelpunkt.

2. Absatzpolitik

In diesem Modul lernst Du die Instrumente der Absatzpolitik kennen und stimmst sie im Marketing-Mix aufeinander ab. Distributionswege und Absatzorganisation werden ebenfalls behandelt.

3. Kundenprofile

Du erstellst Kundenprofile und Personas auf Grundlage demografischer, psychografischer und verhaltensbezogener Merkmale. Daraus leitest Du zielgruppengerechte Marketingmaßnahmen ab.

4. Kaufmotivation und Analyse

Du lernst die Motive und Einflussfaktoren hinter Kaufentscheidungen kennen. Mit Modellen des Käuferverhaltens analysierst Du, wie Kund:innen Entscheidungen treffen.

5. Werbung und Verkaufsförderung

In diesem Modul planst Du Werbekampagnen und Maßnahmen der Verkaufsförderung. Werbeziele, Werbeträger, Budget und Erfolgskontrolle legst Du strukturiert fest.

6. Kommunikation als Kernaufgabe des Marketings

Du lernst, warum Kommunikation im Marketing eine zentrale Rolle spielt und welche Kommunikationsinstrumente es gibt. Botschaften stimmst Du auf Zielgruppen und Kanäle ab.

7. Regelkreis des Marketings

Du lernst den Marketingprozess als Regelkreis aus Analyse, Zielsetzung, Strategie, Maßnahmen und Kontrolle kennen. Dabei wird klar, wie Ergebnisse in die nächste Planungsrunde einfließen.

8. Markt-, Marketing-Forschung und Kundenverhalten

In diesem Modul verbindest Du Markt- und Marketingforschung mit der Analyse des Kundenverhaltens. Du interpretierst Forschungsergebnisse und nutzt sie für Marketingentscheidungen.

9. Einteilung in Konsumtypen

Du lernst gängige Typologien von Konsument:innen kennen und ordnest Zielgruppen danach ein. Auf dieser Basis wählst Du passende Ansprache und Angebote aus.

10. Profiling zu Marktforschungszwecken

Du lernst, wie Profile von Kund:innen für Zwecke der Marktforschung erstellt werden. Datenquellen, Auswertungsmethoden und datenschutzrechtliche Grenzen werden dabei behandelt.

11. Schwachstellenanalyse

In diesem Modul führst Du Schwachstellenanalysen von Produkten, Prozessen und Marketingmaßnahmen durch. Mit Methoden wie der SWOT-Analyse leitest Du Verbesserungsansätze ab.

12. Kontaktaufnahme

Du lernst, wie Du Erstkontakte mit potenziellen Kund:innen professionell gestaltest. Gesprächseröffnung, Bedarfsermittlung und Nachfassen übst Du praxisnah.

13. Einwandbehandlung

Du lernst typische Kundeneinwände kennen und unterscheidest echte Einwände von Vorwänden. Mit bewährten Techniken reagierst Du sachlich und lösungsorientiert.

14. Marketinginstrumente

In diesem Modul erhältst Du einen Überblick über die Instrumente des Marketing-Mix. Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik setzt Du zielgerichtet ein.

15. Ziele und Aufgaben

Du lernst, Marketingziele aus Unternehmenszielen abzuleiten und messbar zu formulieren. Außerdem erfährst Du, welche Aufgaben das Marketing im Unternehmen übernimmt.

16. Preis-, Produkt-, Sortiments-, Verkaufs- und Konditionspolitik

Du lernst Strategien der Preisgestaltung sowie der Produkt- und Sortimentspolitik kennen. Verkaufs- und Konditionspolitik mit Rabatten, Zahlungs- und Lieferbedingungen werden ebenfalls behandelt.

17. Vertriebscontrolling

In diesem Modul lernst Du, Vertriebsleistungen mit Kennzahlen wie Umsatz, Deckungsbeitrag und Kundenwert zu messen. Abweichungsanalysen helfen Dir, Maßnahmen zur Steuerung abzuleiten.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Trägerinternes Zertifikat bzw. Teilnahmebescheinigung

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Idealerweise verfügst du über eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung und Grundkenntnisse der gängigen Office-Software.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Führungskraft für Marketing, Strategic Marketing Manager, Marketing Analyst

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

NEXIO Online Akademie GmbH · Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
0800 100 87 34 · beratung@nexio-akademie.de · https://nexio-akademie.de

Online ansehen