



3-Tage Zertifikatslehrgang

Der Online- Marketing-Manager

Der Weg zur wirkungsvollen Online-Kommunikation

**Inkl. vieler
Praxisbeispiele!**



- Vom Branding zur Verkaufsförderung
- Verknüpfung von klassischen Aktivitäten und Online-Marketing
- Effektive Online Media Planung
- Suchmaschinenmarketing: Erreichen Sie Ihre Kunden!
- E-Mail-Marketing: Erfolgreiche E-Mail-Kampagnen entwickeln!
- Virales Marketing und Weblogs: Ihre Plattform für PR im Netz!
- Online-Recht: Grundlagen und aktuelle Entwicklungen
- Online-Controlling: Wie erfolgreich sind die Online-Aktivitäten?

05. bis 07. Oktober 2010 in Mainz
23. bis 25. November 2010 in München

LEHRINHALTE

1. Tag Empfang, Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen ab 9.00 Uhr

9.30 Uhr Begrüßung durch das Forum für Führungskräfte

Grundlagen und Management-Tools

eCommerce und Online-Marketing

- Aktuelle Zahlen hinsichtlich Internet-Nutzung & Online-Aktivitäten
- Einkaufsverhalten und Trends im Internet
- Internationale Branchen-Kennzahlen im Vergleich
- Benchmarks – diese Werte sollte man kennen

Online-Strategien und Geschäftsmodelle im Vergleich

- Strategische Vorgehensweisen
- Neue und alte Geschäftsmodelle in Theorie und Praxis: Online-Handel, Portalstrategien, Abomodelle und Werbeerlösmodelle

Vom Branding zur Verkaufsförderung

- Die Marke – kritischer Erfolgsfaktor für Online-Strategien
- Verkaufsförderung am virtuellen Point Of Sale
- Die Rolle von Online-Maßnahmen im Marketing-Mix

Cross Media – Die Verknüpfung von klassischem und Online-Marketing

- Multichannel vs. Cross Media – Strategien im Vergleich
- Wie verhindert man Kannibalisierungseffekte von online zu offline Marketingeffekten
- Erfolgsbeispiele crossmedialer und mehrkanaliger Ansprache

Web-Controlling und Web-Analytics – die Steuerung des Online-Business

- Die wichtigsten Kennzahlen (KPI) im Online-Business
- Methoden und Verfahren zur Kennzahlen-Erhebung
- Die Aussagekraft von Online-KPI und ihre Umsetzung im Rahmen der Steuerung
- Digital Scorecard – ein KPI-Cockpit für das Management

17.30 Uhr Ende des ersten Lehrgangstages

2. Tag Marketing-Tools und -Instrumente

8.45 Uhr Online-Media-Planning

- Was ist bei der Online-Media-Planung zu beachten?
- Budgetierung I – Priorisierung von Kanälen
- Budgetierung II – Ableitung von Umsatzerwartungen

Suchmaschinenmarketing

- Der Suchmaschinen- und SEM-/SEO-Markt
- SEO- und SEM-Grundlagen
- SEO-Suchmaschinenoptimierung – Strategien
- SEM-Suchwortvermarktung und ihre Grenzen

E-Mail-Marketing

- Grundlagen des E-Mail-Marketing-Managements
- Kampagnensteuerung und Erfolgsbewertung
- Aufbau, Pflege und Erweiterung von E-Mail-Verteilern
- Individualisierung – die Zukunft des E-Mail-Marketings?

Affiliate-Marketing

- Partnerprogramme und ihr strategischer Nutzen

- Make or buy – Affiliate-Netzwerk oder eigenes Partnerprogramm?
- Einrichten, Betrieb und Controlling von Partnerprogrammen

Display- und Text-Advertising

- Bannerwerbung und ihre Bedeutung im Online-Marketing
- Textanzeigen – das unterschätzte Format?
- InText-Advertising – innovative Werbung in Content-Umfeldern
- Agenturauswahl und Briefing

Viral-Marketing

- Die Bedeutung der Mundpropaganda
- Chancen und Risiken des Viral-Marketings

Weblogs

- Wie tickt die Blogosphäre? – Ein Blick hinter die Kulissen
- Was man bei Corporate Weblogs unbedingt beachten sollte
- Proaktiv oder reaktiv – Blog-Strategien in der Praxis

Wikis

- Wie Wikis Management & Kommunikation revolutionieren
- Wikis im Marketing – User Generated Content at its best

Case Study – Anwenderbeispiel

17.30 Uhr Ende des zweiten Lehrgangstages

3. Tag Trends und aktuelle Entwicklungen

8.45 Uhr Das interaktive Netz – Web 2.0 und die Folgen

- Das Mitmach-Web im Kampf um Zielgruppen
- Die neuen Herausforderungen des Web 2.0
- Bewertungsverfahren für neue Anwendungen

Herausforderung Kundenbindung

- Wie funktioniert Kundenbindung in der digitalen Welt
- eCRM – Langfristiges Kundenmanagement im eCommerce
- Kundenwertmanagement im eCommerce

Reputation Management – Marken und Online-PR

- Wie erfolgt PR-Arbeit in der Internetwelt?
- Worauf bei allen Aktivitäten im Internet zu achten ist
- Online Monitoring – Wie Sie erfahren, was über Sie geredet wird

Von Web-TV bis zum Mobile Web

- Welche Möglichkeiten bietet das Zusammenwachsen der Medien?
- Kannibalisierung oder Befruchtung? Chancen und Risiken
- Ein Blick in die Zukunft – und die Konsequenzen für Sie

Online-Recht – Grundlagen und aktuelle Entwicklungen

- Die rechtliche Sicht des Online-Marketings
- Aktuelle Beispiele aus der Rechtsprechung

16.30 Uhr Ende des dritten Lehrgangstages

Test zur Erlangung des Zertifikats.

Der Test ist freiwillig. Bei Nicht-Teilnahme erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung für die Veranstaltung.

17.00 Uhr Ende der Veranstaltung und Verabschiedung

**Gemeinsames Mittagessen jeweils von 12.30 Uhr bis 13.45 Uhr.
Kommunikationspausen mit Kaffee, Tee und Gebäck nach Bedarf.**



Seminarziel

Marketing-Maßnahmen, die mit Hilfe des Internets erfolgen, sind aus dem Marketing nicht mehr wegzudenken. Die Bedeutung des Online-Marketings ist bereits heute enorm und nimmt noch weiter zu. Umso wichtiger ist es für Sie, stetig auf dem Laufenden zu sein und über aktuelle Trends und Entwicklungen Bescheid zu wissen.

In diesem Zertifikatslehrgang erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die Möglichkeiten, die Ihnen das Online-Marketing bietet. Teilgebiete wie Suchmaschinen-Marketing, E-Mail-Marketing, Affiliate-Marketing und Weblogs werden dargestellt und auf ihren Nutzen hin überprüft.

Am Ende des Lehrgangs sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt in Ihrem Job ein- und umzusetzen. Nutzen Sie die neuen Perspektiven im Kundendialog!

Ihr Referent

Dirk Ploss

Dirk Ploss leitet als Geschäftsführer den Bereich Kreation und Strategische Beratung der Cubic Consulting GmbH. Zuvor war Dirk Ploss Creative Director bei FCB Hamburg und Geschäftsführer der auf Kundenbindung spezialisierten Unternehmensberatung Loyalty Management + Communications. Er gilt als einer der führenden Experten für Kundenbindung und Online-Marketing in Deutschland. Neben der Veröffentlichung zahlreicher Fachbücher ist Dirk Ploss zudem als Dozent u.a. an der Deutschen Direktmarketing Akademie in Berlin tätig und ist gefragter Moderator, Fachbeirat und Seminarleiter für Unternehmen.



Teilnehmerstimmen zum Lehrgang

„Ich habe gute Ideen mitgenommen, wie ich die Theorie in die Praxis umsetzen kann.“

Dagmar Ruth, Siemens Healthcare Diagnostics Products GmbH

„Besonders gefallen haben mir der Praxisbezug und die Diskussionen mit der Möglichkeit, Fragen zu stellen.“

Eve Burgardt, Lantmännen Unibake Germany GmbH & Co. KG

Methodik & Zertifikat

Anhand vieler Beispiele werden die Inhalte praxisnah vermittelt. Am Ende des dritten Tages besteht die Möglichkeit, zu den behandelten Themen einen Test abzulegen, um das Zertifikat zu erlangen. Die Teilnahme an diesem Test ist freiwillig.

Bei Nicht-Teilnahme am Test erhalten Sie eine Teilnahme-Bescheinigung für die Veranstaltung.

Get-Together

Am ersten Abend laden wir Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, um in entspannter Atmosphäre Ihre Gespräche des Tages zu vertiefen und Erfahrungen mit Referenten und Teilnehmern auszutauschen.

Veranstaltungsorte

Veranstaltung in Mainz

Novotel Mainz

Augustusstraße 6

55131 Mainz

Telefon: 0 61 31 - 95 40

Veranstaltung in München

Mercure Hotel Orbis München Perlach

Karl-Marx-Ring 87

81735 München

Telefon: 0 89 - 63 27 - 0

Zielgruppen

- Vorstand / Geschäftsführung
- Produkt- / Brandmanager/-innen
- Leitung und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen:
 - Marketing
 - Online-Marketing
 - Neue Medien / E-Mail-Marketing
 - Produktmanagement
 - Kommunikation / Werbung
 - Vertrieb / Verkauf
 - Kundenbetreuung
- Sowie alle, die sich im Unternehmen mit dem Bereich Online-Marketing befassen

Anmeldeformular

Bitte kopieren, ausfüllen und faxen!

Fax-Nr.: 06 11/2 36 00 60

Ja, ich melde mich an:

3-Tage Zertifikatslehrgang:

Der Online-Marketing-Manager

Seminar-Code: 10MV-O

- vom 05. bis 07. Oktober 2010 in Mainz
- vom 23. bis 25. November 2010 in München
- Ich kann leider nicht teilnehmen, bitte senden Sie mir aber unverbindlich Seminarbeschreibungen zu unten stehenden Themen zu.

1. Name/Vorname

Funktion/Position

E-Mail

2. Name/Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Firma

Abteilung

Mitarbeiterzahl: 51-100 201-500 1001-5000
 1-50 101-200 501-1000 über 5000

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

Datum

Unterschrift

Rechnung bitte an:

Abteilung, Name

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Ja, wir sind an der unverbindlichen Zusendung von Seminarbeschreibungen zu folgenden Themen interessiert:

- Marketing- und Vertriebscontrolling (MV-MVC)
- Marketing-Konzeption und Marketing-Plan (MV-MP)
- Die erfolgreiche Führungskraft (AG-FL)

Teilnahmebedingungen

So melden Sie sich an



per Telefax: 06 11/2 36 00 60

Sollten Sie nebenstehendes Anmeldeformular nicht benutzen, bitte Seminar-Code angeben



per Post: ZWB Forum für Führungskräfte GmbH
Frau Anja Tiedemann
Friedrichstraße 16-18
65185 Wiesbaden



Bei Anmeldung bitte Seminar-Code mit angeben!

per E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Bei Anmeldung bitte Seminar-Code mit angeben!

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für den Zertifikatslehrgang beträgt € 1.795,- zzgl. Mehrwertsteuer. In der Gebühr sind Tagungsgetränke, Pausenkaffee, Mittagessen sowie eine Dokumentation enthalten. Bei Teilnahme von mehreren Mitarbeitern desselben Unternehmens gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer einen Preisnachlass von 15 % für diesen und jeden weiteren Teilnehmer.

Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminartermin erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 60,- zzgl. Mehrwertsteuer. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Programmänderungen bleiben vorbehalten.

Zimmerreservierung

Für Teilnehmer an diesem Seminar steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte direkt mit dem Hotel unter Berufung auf die **ZWB Forum für Führungskräfte GmbH** in Verbindung.

Wir über uns

Die ZWB Forum für Führungskräfte GmbH ist spezialisiert auf die Konzeption und Durchführung praxisbezogener Konferenzen, Fachtagungen und Seminare. Erfahrene Referenten aus Wirtschaft, Handel und Wissenschaft, hochaktuelle Themen sowie eine reibungslose Organisation gewährleisten eine anspruchsvolle Weiterbildung. (v.0909)

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung der Vorschriften des Datenschutzes gespeichert. Mit Nennung von Telefon-/Faxnummer und E-Mail-Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch über diese Wege über unser Angebot informieren. Wir geben von Zeit zu Zeit Adressen an verbundene Seminar-Unternehmen weiter, deren Angebot für Sie interessant sein könnte. Wenn Sie mit der beschriebenen Verwendung Ihrer Daten nicht einverstanden sind, teilen Sie uns dies bitte z.B. per E-Mail an datenschutz@fff-online.com mit oder streichen Sie den entsprechenden Satzteil.

