

## Seminar

# Marketing-Grundlagen

### Abstract

Grundlagenseminar mit dem Ziel, die Entwicklung einer Marketing-Strategie, deren Verdichtung im Marketing-Mix und Überführung in ein Verkaufskonzept bis hin zur Umsetzung im Verkauf systematisch aufzuzeigen und zu trainieren. Geeignet für Marketingleiter, Verkaufsleiter, Führungskräfte, Bereichsverantwortliche und Spezialisten aus allen Funktionsbereichen, die eine systematische Gesamtdarstellung der wichtigen Themen aus Marketing und Verkauf in konzentrierter Form erlernen oder vertieft trainieren und ihre Kompetenz bezüglich Kundenorientierung, Marketing- und Verkaufsmanagement steigern wollen.

### Konzept

Besser sein als andere ist gerade in intensiven Wettbewerbssituationen der Schlüssel zum Erfolg. Dieses «Besser» bezieht sich dabei in den wenigsten Fällen auf echte objektive Produktvorteile. Meist sind es subjektive, vom Kunden wahrgenommene Nutzenvorteile, die zu einer Differenzierung und Alleinstellung am Markt führen: bessere Servicekonzepte, kundenfreundlichere Problemlösungen, die bessere Marke, raschere Lieferfähigkeit, mehr Vertrauen und so weiter. Diese Erfolgspositionen werden im Marketing-Konzept festgelegt und durch entsprechende Marketing-Maßnahmen im «Marketing-Mix» umgesetzt. Der Wettbewerb von Unternehmen, Geschäften und Marken wird dann zu einem Wettbewerb der Marketing-Konzepte. Gewinner ist, wer das bessere Marketing hat. Im ersten Teil lernen Sie, die besseren Marketing-Konzepte zu erarbeiten und umzusetzen.

### Themenschwerpunkte

*Marketing-Grundlagen, Marketing-Ziele*

Kundenorientierung, Kundennutzen und daraus resultierender Markterfolg sind die zentralen Anliegen des modernen Marketing-Managements. Die Umsetzung dieser Marketing-Kultur (Customer focus) wird am ersten Seminartag praxisnah behandelt.

*Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen*

Die Qualität des eigenen Marketings ist immer relativ. Relativ im Vergleich zu dem, was die Kunden wollen, und relativ im Vergleich zu dem, was die Konkurrenten können. Markt- und Konkurrenzanalysen haben daher die Basisinformationen für die Marketing-Strategie zu liefern.

- Kunden-, Konsumenten- und Verbraucheranalysen
- Analyse von Kaufentscheidungsprozessen
- Marktpotentiale und Marktgrößen
- Der neue Kunde, neue Medien

### *Marketing-Strategie*

Inhalt, Aufbau und wesentliche Elemente einer Marketing-Strategie werden am dritten Seminartag behandelt.

- Corporate Identity
- Strategische Segmentierung
- Image- und Markenpolitik
- Preis-Leistungs-Strategien

### *Produkt-Markt-Konzept*

Die Vertiefung und Konkretisierung der Marketing-Strategie erfolgt im Produkt-Markt-Konzept. Anhand vieler Beispiele lernen die Teilnehmer, Produkt- und Servicekonzepte, Markt- und Zielgruppenkonzepte zu erarbeiten. Sie beschäftigen sich mit Fragen des Innovationsmanagements, des Aufbaus neuer Ländermärkte und der Internationalisierung. Sie simulieren Markteintrittskonzepte und lernen die Erfolgsfaktoren, auf die es letztlich ankommt.

### *Absatzkonzept*

Im Absatzkonzept wird der Verkauf konzeptionell ausgerichtet: Welche Vertriebskanäle? Welches Verkaufssystem, vom Hardselling-Ansatz bis zum System- oder Problemlösungsverkauf? Mit welchem «Corporate Design» und welchem Kommunikationskonzept sollen die eigenen Erfolgspotentiale am Markt profiliert werden?

### **Dauer**

Kundenspezifisch