



schmid & diamant

ACADEMY Marketing & Vertrieb

Erfolgreich verkaufen, mit Gesamtkonzept!

Ganzheitliches Marketing erfüllt optimal und nachhaltig die Bedürfnisse der KundInnen. Ein solch professionelles und kundenorientiertes Marketing sichert den Unternehmenserfolg und die Erreichung hoch gesteckter Ziele. Sie schaffen sich in diesem Basislehrgang einen guten Überblick über alle Bereiche des Marketings, und lernen Konzepte zu erstellen, wo Sie die einzelnen Instrumente passend einsetzen und abstimmen. Sie vertiefen Ihre Kompetenzen gezielt in Richtung Kommunikation und Vertrieb, nutzen Verkaufsstrategien situationsgerecht, kommunizieren authentisch und betreuen Ihre KundInnen dadurch erfolgreich auf hohem Niveau.

Ihre Ziele

- Sie wissen was ein fundiertes Marketing-Gesamtkonzept ausmacht
- wenden Marketinginstrumente gekonnt an
- setzen Strategien des Vertriebs situationsgerecht ein
- stärken wesentlich Ihre Kommunikations- und Verkaufskompetenzen und
- bilden sich gezielt in diesem dynamischen Bereich weiter

Unsere Inhalte

Grundlagen & Überblick: Ziele, Inhalte, Aufbau und Ablauf, Projektarbeit, Definitionen, Zusammenhänge, Marketing, Marketingstrategie. Marketingkonzept, Zielmärkte (Bedürfnisse, Kunden), Marktsegmente, Konkurrenz. Marketingplan und praktische Konzepterstellung

Marktanalyse / Angebotsanalyse / Zielmarktentscheidung: Marktstellung, Angebot, USP, Marktstrategien, Ziele, Marketingbudget. Marken & Branding

Marketingstrategie & Marketinginstrumente: Marketingmix (Price, Promotion, Product, Placement) Kreativitätstechniken und deren Einsatz im Marketing & Vertrieb

Kommunikation & Unternehmenskommunikation: Grundlagen der Kommunikation. Corporate Identity (CI), Corporate Design (CD), Corporate Behaviour (CB). Der persönliche Kommunikationsstil

Public Relations: - Öffentlichkeitsarbeit / Eventmarketing: Ziele, Anwendungsbereiche, Planung & Konzepte, Durchführung & Umsetzung im Überblick

Werbung / Direct Marketing: Ziele, Mittel & Träger, Konzepterstellung, Praxisbeispiele & Übungen

Vertriebsorganisation: Bedarfsanalyse, Zieldefinition, Kaufmotive, Planung & Strategieerstellung, Dokumentation & Monitoring, Weiterempfehlung

Vertriebskommunikation I-III: Kundengewinnung – Geschäftsanbahnung - Gesprächs- und Fragetechniken - persönliche Verkaufsgespräche – Telefongespräche - schriftliche Kommunikation - Mittel der Verkaufsförderung – Verkaufs- & Abschlusstechniken – Kundenpräsentationen – Verhandlungstechniken - Übungen und praxisorientierte Situationen

Überprüfung des Gelernten, Projektarbeitspräsentation & Diplomverleihung



Umfang & Dauer

Intensiv-Tageslehrgang unter der Woche: 100 Unterrichtseinheiten (UE) zu je 45 Minuten über **6 Wochen**, jeweils Mittwoch und Donnerstag, plus ca. 36 Einheiten eigenständiger Projektarbeit.

Wochenendlehrgang: 100 Unterrichtseinheiten (UE) zu je 45 Minuten, an 6 Wochenenden, jeweils Freitagnachmittag von 14.00 Uhr bis 20.30 Uhr und Samstag von 09.00 Uhr bis 18.00 Uhr, im Zwei-Wochen-Rhythmus, plus ca. 36 Einheiten eigenständiger Projektarbeit

Zielgruppe

Alle die sich fundierte und praxisorientierte Kenntnisse und Kompetenzen im Marketing und Vertrieb aneignen möchten und diese für sich und ihr Unternehmen sinnvoll und zielgerichtet nutzen möchten.

Ort	1010 Wien, Neutorgasse 7/3 - (U2/U4 Schottenring, Wiener Börse)
Preise	€ 1.650,-- exkl. Ust. / € 1.980,-- inkl. 20 % Ust.

Termine	Mittwoch, 22. Februar 2012 - Donnerstag, 29. März 2012
Intensiv	Mittwoch, 25. April 2012 – Donnerstag, 31. Mai 2012
	Mittwoch, 13. Juni 2012 – Donnerstag, 19. Juli 2012
	Mittwoch, 26. September 2012 – Donnerstag, 02. November 2012
	Mittwoch, 14. November 2012 – Donnerstag, 20. Dezember 2012

Termine	Freitag, 24. Februar 2012 – Samstag, 05. Mai 2012
Wochenende	Freitag, 31. August 2012 – Samstag, 23. November 2012

Alle aktuellen Termine finden Sie auf unserer Homepage: www.schmiddiamant.com

ReferentInnen

Mag. Christiane Janauschk-Stadler, Mag. Michaela Horvath, Susanne Spath, Karl Glaser, Karin Wöhrer, u. A.

Abschluss & Projektarbeit

Den **Abschluss** bildet eine überblicksmäßige Prüfung über das erworbene Wissen und die Präsentation einer selbstständig ausgearbeiteten Projektarbeit. Diese Projektarbeit soll dazu dienen, dass Sie eigenständig einen vollständigen Marketing- und Vertriebsplan erarbeiten und Ihre Vorgangsweise, Erkenntnisse und Ergebnisse der Gruppe zur Verfügung stellen. Sie erhalten unser **Diplom** zusammen mit einem Zusatz über die Lehreinheiten und Lehrinhalte.

Ihre Vorteile

- ✓ Professionelle Betreuung durch erfahrene Referentinnen und Referenten
- ✓ Skripten, Konzeptvorlagen und Checklisten inkludiert
- ✓ Praxis- und anwendungsorientiert
- ✓ **Diplom** mit Prüfung und Projektarbeit
- ✓ Zentrale Lage in der Wiener Innenstadt
- ✓ Persönliches und intensives Arbeiten in **Kleingruppen** von 4-8 Personen