



2-Tages-Seminar:

Digital Marketing Innovation für Führungskräfte – disruptive Kreativitätstechniken und Methoden für Ihr Marketing-Team

**Business Model, Canvas, Design Thinking – mehr als nur Buzzwords:
Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Sie Ihr digitales Marketing mit diesen
Methoden von innen heraus verändern können.**

Seminarbeschreibung

Kundenzentrierung und positive Benutzererfahrung im Marketing stehen ganz oben auf der Agenda von Marketing-Organisationen. Wenn über Kundenzentrierung, Innovation und Veränderung im Marketing und in Marketing-Teams gesprochen wird, prasseln viele Buzzwords wie Design Thinking, Blue Ocean/Red Ocean, Disruption, Rapid Prototyping, Minimum Viable Product (MVP) ungefiltert auf Entscheider ein. Sie als Führungskräfte sollen über diese innovativen Methoden und Techniken entscheiden, ohne diese ausreichend angewandt zu haben. Das Ergebnis: Statt wirklich neue Ideen zu entwickeln und "kreativ" zu sein sollen, greifen wir auf "bewährte" Methoden zurück oder kramen im Fundus unserer Erfolge, anstatt tatsächlich neu zu denken.

Kundenzentriertes Marketing erfordert jedoch gerade dies: neu denken, umdenken und verändert handeln. Deshalb ist es insbesondere für Entscheider essenziell moderne Kreativitätstechniken und Methoden sowie deren Sinnhaftigkeit, Grenzen und Möglichkeiten zu verstehen. Um diese in einer transformationalen Team-Führung nachhaltig einzusetzen.

In unserem 2-tägigen Seminar arbeiten wir mit ausgewählten Kreativitätstechniken und Erfolgs-Methoden der führenden Plattformen und Start-Ups, und erkennen, wie wir sie für unser Marketing sinnvoll einsetzen. Im Design Thinking Workshop "bauen" wir Mock-ups und Prototypen, und testen sie direkt. Vor allem lernen Sie, aus der Fülle der Methoden genau die richtigen herauszufiltern, um sie dann in unserem Unternehmen zu innovieren und etablieren.

Seminarziele

- Sie lernen Kreativitätstechniken und Methoden erfolgreicher, agiler Marketing- Organisationen kennen.
- Sie erkennen die Vor- und Nachteile sowie die Einsatzgebiete dieser Instrumente.
- Sie erfahren anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis, wie andere Unternehmen mit den Instrumenten wie Marketing Canvas, Design Thinking, Blue Ocean/Red Ocean, Disruptivem Denken, Rapid Prototyping, Minimum Viable Product (MVP) neue Prozesse gestalten
- Sie lernen Interessenten, Kunden, Partner, aber auch die eigenen Mitarbeiter nachhaltig zu begeistern.
- Sie erhalten Praxis-Tipps und Anleitungen, wie Sie diese Methoden in Ihrem Unternehmen einführen und etablieren.

Seminarinhalte – Agenda

Innovationsentwicklung im Marketing – Denkfehler, Hürden und No-Gos erkennen

- Challenge nicht Problem: Veränderung der Sichtweise
- Ideenfindung und Kreativität als Prozess
- Inside out vs. Outside im Marketing: Kundenorientierung und wie wird diese im Kreativitätsprozess berücksichtigen – wie werde ich zum Coach meines Teams?
- nutzerorientierte Entwicklung von Kampagnen, Kanälen, Content & Ads
- User Centered Design relevant planen, gestalten und ausspielen.

Grundlagen der wichtigsten agilen Methoden, Kreativitätstechniken und Formate

- Anwendungsfelder und Erfolgsfaktoren von Business Model Canvas, Design Thinking, Blue Ocean/Red Ocean, Lean Startup, Self Disruption, Minimum viable Product, Rapid Prototyping, Personas, Anwendungsfälle.

Kreativitäts-Matrix: Welche Techniken helfen uns?

- 6 Hüte, Synektik, Scamper, Innovationdigging, War Games sind nur einige Beispiele die wir vorstellen und in den Workshops vertiefen und praktisch anwenden.

Konferenz-Matrix: Welche Formate helfen uns?

- Barcamp, Open Space, World Cafe, Open Innovation sind die bekanntesten Formate um Mitarbeiter, Kunden und Partner in interaktivem Zusammenspiel zu begeistern. Lernen Sie diese geschickt für die eigenen Lernprozesse und Ideenfindung einzusetzen

Understand & Observe

- Nutzer-Probleme, Anforderungen und Bedürfnisse im Fokus (Point of View)
- Personas aus dem Pool Ihrer Nutzergruppen entwickeln
- Anwendungsfälle Ihrer Benutzer erkennen und definieren
- Customer Journey
- Bedürfnisse, Anforderungen und Probleme von Nutzergruppen verstehen

Methoden im Team & Organisation

- interdisziplinäre Teams als Erfolgsfaktor
- Teamrollen schlagkräftig zusammenstellen
- semantische Analyse – gemeinsame Informationsbasis und Sprache
- Methoden und Techniken aus dem Seminar in Organisationen/Teams nachhaltig einführen
- Motivation und nachhaltiger Einsatz erlernter Methoden
- motivierende Arbeitsumgebungen – wie kann eine kreativitätsfördernde Umgebung aussehen?
- Methodenkoffer: Welche Werkzeuge und Hilfsmittel sind hilfreich

Ideen-Workshop

Mit den erlernten Methoden u.a. Design Thinking, War Game, etc. erarbeiten wir in der Gruppe eine erste Strategie für Ihr Innovationsmarketing

Future is now

Wie uns Daten, Künstliche Intelligenz und andere Technologien unterstützen können: Eine Einführung in Data-Driven-Creativity

Bonus

Erprobte Templates von Barnikel Innovation & Digital Transformation zum Einsatz in Ihrer Organisation.

Trainer

Norbert Barnikel



Der strategische und operative Digital Marketer Norbert Barnikel begleitet seit über 20 Jahren nationale und internationale Top Brands und Organisationen bei der Digitalen-Marketing-Transformation. Mit seinem stets innovationsgetriebenem Digital-Mindset ist er zudem ein gefragter Trainer und Dozent an renommierten Akademien, Hochschulen und internationalen Business Schools. Norbert Barnikel steht für innovatives Digital Marketing und holistische User Experience – eine clevere Kombination aus Praxis, Wissenschaft, Forschung und Lehre.

Methodik

Interaktiver Vortrag

In unseren Seminaren werden Sie mit Ihren individuellen Erwartungen an das Seminar und Ihren jeweiligen Online-Projekten selbstverständlich miteinbezogen. Fragen können jederzeit gestellt werden. Regelmäßige Feedback-Runden unterstreichen den interaktiven Seminarcharakter.

Vielseitiger Medieneinsatz

Um die bestmögliche Aufmerksamkeit zu erreichen, arbeiten unsere Trainer abwechselnd mit anschaulichen Power-Point-Präsentationen, Live-Beispielen im Internet, Flipchart und Pinnwand. Das garantiert ein abwechslungsreiches Seminar – mit Inhalten, die „haften“ bleiben.

Maximaler Praxisbezug

Live-Beispiele aus der Praxis sowie die Beispiel-Projekte der Teilnehmer garantieren den maximalen Praxisbezug und bilden eine professionelle Grundlage für die praktische Umsetzung der individuellen Unternehmensziele jedes Teilnehmers. Neben den konkreten Live-Beispielen arbeiten wir auf Wunsch auch an den verschiedenen Projekten der Seminarteilnehmer. Alle, die Ihr internetfähiges Laptop, Ihr Tablet oder Ihr Handy mitbringen, können die Übungen gerne live mitverfolgen.

Tipps, Tools und Seminarunterlagen

Anhand von Live-Demonstrationen ausgewählter Tools, Portale und Netzwerke lernen Sie nützliche Werkzeuge kennen und erhalten wertvolle Tipps und Tricks, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit aktiv unterstützen. Ausführliche, seminarbegleitende Unterlagen und Checklisten dienen als umfassendes Nachschlagewerk am Arbeitsplatz – auch noch lange nach Ihrem Seminarbesuch.

Teilnehmer

Unser Seminar richtet sich an Führungskräfte, die nicht aus der Online-Wirtschaft kommen, ihre Unternehmen aber in die digitale Zukunft führen wollen. Das Seminar richtet sich daher an alle, die in Führungspositionen sind und klassische Unternehmens- und Businesskonzepte verantworten – also Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und Manager.

Spezielle Voraussetzungen oder technisches Know-how der Teilnehmer werden nicht benötigt.

Referenzen und Teilnehmerstimmen

Seit mehr als 15 Jahren schenken uns unsere Kunden ihr Vertrauen. Immer wieder erhalten wir positives Feedback über die Kompetenz unserer Trainer, den optimalen Praxisbezug der Schulungen und die gute Verständlichkeit und Struktur der Kurse.

Viele unsere Teilnehmer haben uns bereits ihre Stimme zum Seminar gegeben. Auf unserer Webseite können Sie sich gerne davon überzeugen:

<https://www.embis.de/kunden-und-stimmen.html>

Termine, Orte und Zeiten

- 21.-22.03.2019 Hannover
- 29.-30.04.2019 Nürnberg
- 14.-15.11.2019 Düsseldorf
- 12.-13.12.2019 Stuttgart

Zeiten

1. Seminartag: 10:00 - 17:00 Uhr

2. Seminartag: 09:00 - 16:00 Uhr

Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 980 Euro zzgl. MwSt.

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen.

Die Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.

Faxanmeldung: Digitales Marketing Innovation Seminar

Bitte ausfüllen und an 0811 993366-1 faxen.

Anrede
Vorname
Nachname
Telefon
E-Mail

Firma
Straße/Postfach
PLZ/Ort
Unternehmenswebseite

Termine (bitte ankreuzen):

- 21.-22.03.2019 Hannover
- 29.-30.04.2019 Nürnberg
- 14.-15.11.2019 Düsseldorf
- 12.-13.12.2019 Stuttgart

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das Digitales Marketing Innovation Seminar beträgt 980,00 Euro (das sind 1166,20 Euro inkl. MwSt.). Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke sowie ausführliche Seminarunterlagen. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Rechnung ist vor Seminarbeginn zu begleichen. Bis zu 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin können Sie Ihre Anmeldung kostenlos stornieren. Ab 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Eine Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Bei Absage der Veranstaltungen durch die eMBIS GmbH infolge nicht beeinflussbarer Gründe bzw. höherer Gewalt, wird der volle Teilnahmebeitrag erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Sonstige Bemerkungen:

Ort, Datum und Unterschrift