



2-Tages-Seminar:

Digitale Marketing Transformation für Führungskräfte – so werden Sie zum digitalen Experten

Schaffen Sie sich in nur 2 Tagen die Basis, um das richtige Mindset für eine erfolgreiche Zukunft zu entwickeln. So führen Sie Ihre Organisation erfolgreich durch die digitale Marketing Transformation.

Seminarbeschreibung

In einer zunehmend komplexer werdenden digitalen Welt verändern sich die Aufgaben vor allem in Marketing-Führungspositionen schnell. Ein ganzheitlicher Blick auf den aktuellen Stand und die neuesten Entwicklungen der digitalen Technologien sowie deren Auswirkungen auf Branchen, Unternehmen und Geschäftsmodelle gewinnt an Bedeutung.

In diesem Seminar lernen Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren, Ressourcen und Methoden für eine erfolgreiche digitale Marketing-Transformation in Ihrem Unternehmen kennen. Sie können aktuelle Trends und Innovationen in der technologischen Entwicklung frühzeitig erkennen, um sich entscheidende Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Digital Leadership bedeutet aber auch, die neue digitale Kommunikations- und Motivationskultur für das eigene Unternehmen gewinnbringend einzusetzen. Die Herausforderung besteht darin, die sich ständig ändernden Tools, Plattformen und Denkweisen glaubwürdig in die eigenen Organisationsprozesse und Marketing-Strategien zu integrieren, ohne das individuelle Unternehmensprofil aufzugeben. In unserem Seminar nehmen wir die neuen Techniken, Methoden, Strategien und Werkzeuge zur Führung und Steuerung von Organisation in einem sich rasch verändernden Arbeitsumfeld genauer unter die Lupe.

Einige Übungen finden online statt. Gerne können Sie Ihr internetfähiges Laptop, Ihr Tablet oder Ihr Smartphone mitbringen.

Seminarziele

- Sie werden sensibilisiert für die neuen Denkweisen und das Potenzial der Digital Economy und sichern sich einen Überblick über digitale Führungsinstrumente und die Business Model Innovation.
- Sie lernen die aktuellen Trendthemen und innovativen Digital Marketing-Instrumente mit ihren Vor- und Nachteilen kennen.
- Sie erfahren anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis, wie andere Unternehmen mit den Instrumenten der digitalen Transformation – Data-Driven-Marketing, Internet of Things oder Online Marketing 4.0 – ihre Disruption- und Game-Changer-Modelle gestalten und damit Interessenten, Kunden, Fans und Follower, aber auch die eigenen Mitarbeiter nachhaltig begeistern.
- Sie lernen außerdem die wichtigsten Werkzeuge zur perfekten Auswertung Ihrer Digital Marketing-Maßnahmen sowie die wirkungsvollsten Methoden zur Optimierung Ihrer Strategien kennen.

Seminarinhalte – Agenda

Grundlagen der digitalen Transformation

- Warum die digitale Business (R)Evolution so erfolgreich ist
- Technologien, Methoden und veränderte Denkweisen
- Über Chancen, Risiken und Mythen
- Buzzword Bingo Ambidextrie, Exploitation, Disruption, New Work Lean, VUCA, etc. - wir klären Sinn und Unsinn auf.
- Business Model Innovation: neue Geschäftsmodelle erfolgreich machen
- Disruption- und Game-Changer-Modelle
- Marktüberblick: Welche Unternehmen und Branchen profitieren bereits von der digitalen Transformation?
- WIE profitieren andere Unternehmen und Branchen bereits von der digitalen Transformation?
- Beispiele aus der Praxis: erfolgreiche Strategien und Erfahrungsaustausch

Die digitalen Transformationsprozesse im Überblick

- Veränderte Nutzung und Medienverhalten: Plattformökonomie, User Experience und Neuromarketing
- Trends und Entwicklung: Post Web Technologien, Chatbots, Conversational User Interfaces, Gear und Gadgets, Data Driven Marketing
- Best-Practice-Strategien für erfolgreiches zukunftsorientiertes Marketing
- Online Marketing Reloaded: mit Praxis-Tipps und Insider-Wissen zur erfolgreichen digitalen Transformation
- Data Driven Marketing und Growth Hacking: Optimieren nach Zahlen und Corporate Targets
- Überblick über die wichtigsten verfügbaren Instrumente für digitales Marketing
- Faktoren für eine erfolgreiche Cross-Media-Kommunikation (transmediales Storytelling)
- Modernes Social Media Marketing mit Beispielen aus Marktforschung, B2B, B2C und HR
- Erfolgreiche Content-Marketing-Strategien - ein Überblick
- Gamification: spielerische Elemente, Achievements usw.
- User-centered Thinking: User Experience (UX) und Usability (UI) und Neuromarketing
- Chatbots & Conversational User Interfaces: Kommunikation durch Künstliche Intelligenz

Digital Leadership - Menschen und Organisationen

- Moderne Führungsstile setzen einen Digitalen Reifegrad voraus
- New Work und seine Elemente
- Individualität, Agilität, Flexibilität im strategischen Digital Marketing
- Motivierende Arbeitsumgebungen
- People: Individualität, Agilität, Flexibilität - Erwartungen und Bedürfnisse der Mitarbeiter*Innen
- Corporate - Unternehmerisches handeln als Mitarbeiter'Inn und Führungskraft in Unternehmen
- Tasks - Die Aufgaben in digitalen Teams
- Collaboration & Online Sessions statt Meetings
- Arbeiten mit Communities und Crowds
- 30+-Software und -Tools
- Data Driven Marketing: Big Data, Smart Data und Growth Hacking

Me-myself-and-i

- Skills, Methoden und das Ringen mit der eigenen Komfort-Zone
- Empowerment - Selbstverantwortliche Teams ohne Führung

Selbstcheck: Reflexion

Erarbeiten Sie anhand eines persönlichen Transformations-Canvas ihre aktuelle Situation im Arbeitsumfeld

Selbstcheck: Evaluierung

- Bewerten Sie unter Anleitung des Seminar-Leiters anhand von Check-Listen und Skalen Ihre
 - Komfort Zone und Selbst-Disruptionsverhalten
 - Digitale Skills
 - New Work Leadership Skills

Grundlagen agiler Marketing Methoden

- Kommunikation und Collaboration
- Methoden wie Design Thinking, Lean Startup, Scrum, Kanban, Minimum viable product (MVP), Rapid Prototyping kurz vorgestellt
- Moderne Kommunikation und Collaboration
- Software & Tools der Digitalen Avant-Garde

Data Driven Marketing: Fakten vs. Bauchgefühl

- Zielgruppen definieren und zielgerichtet bzw. handlungsorientiert ansprechen
- Auswahl der richtigen Maßnahmen und Online-Marketing-Komponenten

Erfolgsfaktoren im digitalen Change Management

- Herausforderungen für das Management, das Team und das Unternehmen insgesamt
- Best-Practice-Modelle und -Methoden
- Veränderungsprozesse kontinuierlich, nachhaltig und iterativ implementieren
- Strategisches Planen von Online-Marketing-Maßnahmen in der Praxis

Business Model Innovation

- Disruption - Wie Angreifer auf deinen Job, dein Geschäftsmodell und deine Organisation denken, handeln und, wenn wir nicht vorbereitet sind, gewinnen.
- Gamechanger - wie sich die Geschäftswelt dadurch verändert und wie wir dran bleiben.
- Der digitale Einfluss auf Geschäftsprozesse

Workshop: New Work Challenges

- Transformations-Herausforderung in der Gruppe anhand eines praktischen
- Szenarios Z.B. Vernichte (d)ein Geschäftsmodell - Gruppen treten
- gegeneinander an um das Geschäftsmodell der anderen zu disruptieren.

Workshop: Transformationsfahrplan

- Erarbeiten Sie gemeinsam mit der Gruppe Ihren persönlichen
- Transformations-Fahrplan mit Aufgaben, Meilensteinen und Lern-Zielen.

Bonus:

Erprobte Templates 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.

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.

Kosten

	 Präsenzseminar	 Online-Seminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 1280,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
Verpflegung	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
Reisekosten	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/digitales-marketing-fuer-fuehrungskraefte.html#termine>

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/digitales-marketing-fuer-fuehrungskraefte.html#online-termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/digitales-marketing-fuer-fuehrungskraefte.html#anmeldung>

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

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.