



2-Tages-Seminar:

Digitales Marketing für Führungskräfte – Leadership 2.0

Lernen Sie in nur 2 Tagen die wichtigsten Management- und Kommunikationsmethoden des Digital Leadership kennen.

Seminarbeschreibung

Digitale Transformationsprozesse haben unser Leben nachhaltig verändert – vom „starrten“ Internet zur mobilen Welt der Smartphones und demnächst zum Internet of Things (IoT). Auch unsere Arbeitswelt und ihre Prozesse unterliegen diesem Wandel. Digital Leadership bedeutet, die aktuellen Trends und Innovationen in der technologischen Entwicklung frühzeitig zu erkennen und so Wettbewerbsvorteile zu sichern. Digital Leadership bedeutet aber auch, die neue digitale Kommunikations- und Motivationskultur für das eigene Unternehmen gewinnbringend einzusetzen.

Die Herausforderung des Digital Leadership besteht darin, die sich ständig ändernden Tools, Plattformen und Denkweisen glaubwürdig in die eigenen Unternehmensprozesse und Marketing-Strategien zu integrieren, ohne das individuelle Unternehmensprofil aufzugeben. In unserem 2-tägigen 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. Was sind die Antriebskräfte und Gesetzmäßigkeiten der digitalen Ökonomie? Was steht für die Mitarbeiter im Vordergrund? Welche Trends sind erkennbar im Bereich Produkte und Services? Was davon ist längst Standard?

Ob Sie sich selbst nun als Vorreiter verstehen, den die digitale (R)Evolution begeistert mitreißt, oder als Digital Native, der dies alles als Selbstverständlichkeit betrachtet, oder als Digitale Immigrant, der einfach nur im Joballtag „mithalten“ will – die nahezu vollständige Durchdringung unserer Arbeitswelt durch die digitale Ökonomie in allen Bereichen (Technologie, Prozesse, neues Denken) macht es notwendig, sich intensiv mit der aktuellen Entwicklung auseinanderzusetzen.

In unserem Seminar erhalten Sie einen fundierten Überblick und kompaktes Praxiswissen rund um digitale Transformationsprozesse, Digital Economy und Führen 4.0 – den modernen Management- und Kommunikationsmethoden des Digital Leadership! Die 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 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 Followers, aber auch die eigenen Mitarbeiter nachhaltig begeistern.
- Sie lernen außerdem die wichtigsten Werkzeuge zur perfekten Auswertung Ihrer Digital-Marketing-Maßnahmen kennen sowie die wirkungsvollsten Methoden zur Optimierung Ihrer Strategien.

Seminarinhalte – Agenda

Grundlagen der digitalen (R)Evolution:

- Technologien, Methoden und veränderte Denkweisen
- Business Model Innovation: neue Geschäftsmodelle erfolgreich machen
- Disruption- und Game-Changer-Modelle
- Agiles Marketing
- 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

- Mobile Nutzung und neues Medienverhalten
- Nutzungszahlen, Infrastruktur, Hardware und Betriebssysteme
- Trends und Entwicklung: Internet of Things (IoT), Industrie 4.0, Wearables, Mobile Gear und Gadgets, Data Driven Marketing
- Best-Practice-Strategien für erfolgreiches Mobile Marketing
- Wearables: Next Generation Mobile Devices
- 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)
- Social Media Marketing 2.0 mit Beispielen aus Marktforschung, B2B, B2C und HR
- Content-Marketing-Strategien
- Gamification: spielerische Elemente, Achievements usw.
- User-centered Thinking: User Experience (UX) und Usability (UI)
- Motivation und Integration der User
- Online Marketing Reloaded: mit Praxis-Tipps und Insider-Wissen zur erfolgreichen digitalen Transformation

Fokus: Innovation und Strategie

- Business Model Innovation: neue Geschäftschancen rechtzeitig erkennen
- Neuausrichtung und Anpassung von Geschäftsprozessen, Kommunikation, Marketing, Vertrieb und Service
- Hands-on Workshop: Ihre Projekte und Geschäftsmodelle im Test

Reflektion und Selbsttest: Digitale Transformation und nachhaltiger Wandel

- 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

- Data Driven Marketing: Fakten vs. Bauchgefühl
- Zielgruppen definieren und zielgerichtet bzw. handlungsorientiert ansprechen
- Auswahl der richtigen Maßnahmen und Online-Marketing-Komponenten
- Kampagnen planen, umsetzen, kontrollieren und optimieren

Digital Leadership: Führen 4.0

- Agiles Management: Kommunikation, Vernetzung und Offenheit
- Motivation und Inspiration für Ihre Mitarbeiter
- Hierarchie und Führungsstruktur
- Koordination und Kommunikation
- Agile Leadership in der Praxis
- Transfer der eigenen Führungssituation

Fokus: Werkzeuge zur digitalen Unternehmensführung

- BarCamp, Jams und Sessions statt Meetings
- SCRUM für Projekt- und Produktmanagement
- Digital Curation und Social Forecasting
- Open Innovation
- Arbeiten mit Communities und Crowds
- 30+-Software und -Tools

Data Driven Marketing: Big Data, Smart Data und Growth Hacking

- Daten-getriebene Entscheidungen vs. Bauchgefühl und Erfahrung
- Arbeitsweise von Analyse, Monitoring und Prediction Tools
- Wesentliche Bestandteile der Erfolgskontrolle
- Best Practices

Fokus Workshop

- Analyse Ist-Situation
- Reflektion und erweiterter Selbst-Test
- Skizzieren von Prinzipien des agilen Management für den eigenen Leadership Case
- Erarbeiten von Handlungsempfehlungen für das Unternehmen

Trainer

Norbert Barnikel



Der passionierte Digital Marketer Norbert Barnikel begleitet seit über 20 Jahren nationale und internationale Top Brands und Unternehmen wie Siemens, Merck, Bosch und Nestlé in die Mobile-Marketing-Zukunft. Als erfahrener Digital Marketer ist er ein gefragter Trainer und Dozent an renommierten Akademien, Instituten, Hochschulen und internationalen Business Schools. Norbert Barnikel steht für 360° Digital Marketing und 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 Web-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

- 19.-20.12.2018 Hannover
- 11.-12.02.2019 München
- 25.-26.03.2019 Düsseldorf
- 18.-19.06.2019 Frankfurt
- 02.-03.09.2019 München

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 Seminar

Bitte ausfüllen und an 0811 993366-1 faxen.

Anrede
Vorname
Nachname
Telefon
E-Mail

Firma
Straße/Postfach
PLZ/Ort
Unternehmenswebseite

Termine (bitte ankreuzen):

- 19.-20.12.2018 Hannover
- 11.-12.02.2019 München
- 25.-26.03.2019 Düsseldorf
- 18.-19.06.2019 Frankfurt
- 02.-03.09.2019 München

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das Digitale Marketing 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