



2-Tages-Seminar:

## **Online Marketing-Strategien für Führungskräfte: strategisch steuern, Erfolge planen, Ziele erreichen!**

**In 2 Seminartagen erfahren Sie, was erfolgreiche Online-Marketing-Strategien kennzeichnet; wie Sie Budgets, Teams oder Agenturen erfolgreich(er) steuern. Und Ihre Online-Marketing-Ziele sicher erreichen.**

*Dieses Seminar macht gerade Pause. Mit dem [eMBIS-Newsletter](#) erfahren Sie rechtzeitig alle neuen Termine. Gleich [anmelden](#) oder später wieder vorbeischaun.*

## Seminarbeschreibung

Führungskräfte im (Online-)Marketing stehen Tag für Tag einer Fülle von dringenden und eiligen Aufgaben gegenüber. Sie müssen Entscheidungen treffen, die bisweilen weitreichende Konsequenzen auf die Zielerreichung, Umsätze oder den Return on Marketing Investment haben. Aber nach welchen Kriterien kann man im hochdynamischen Online-Marketing die richtigen Entscheidungen treffen? Welche „Leitplanken“ sollte das Team erhalten?

Hier hilft eine zielgerichtete, individuell passende Online-Marketing-Strategie als probates Management-Tool. In unserem 2-Tages Führungskräfte-Seminar gehen wir einerseits der Frage nach, wie man eigentlich zügig und zuverlässig zu einer solchen Strategie kommt. Und wir klären, wie eine Online-Marketing-Strategie als Führungsinstrument eingesetzt werden kann, um Teams, Agenturen oder Freelancer nachhaltig erfolgreicher zu machen. Sie erfahren, wie aus der Strategie ein konkreter Aktionsplan für alle Beteiligten wird. Und wie der Führungskreis Ihrer Organisation mit den daraus abgeleiteten klaren Zielen und messbaren Kennziffern arbeiten kann.

Schritt für Schritt vermitteln wir Ihnen, welche Erfolgsfaktoren Sie im Rahmen Ihrer Marketingstrategie nutzen und beeinflussen sollten. Eine passgenaue Online-Marketing-Strategie hilft Ihnen, die Anforderungen und Wünsche Ihrer Kunden, Agenturen, Ihres Managements und der Mitarbeiter „unter einen Hut“ zu bringen!

Unser Seminar hat zum Ziel, Ihnen praxiserprobte Wege für eine erfolgreiche Strategieentwicklung an die Hand zu geben. Mit einer solchen Strategie können Sie künftig Ihr Online-Marketing-Team effektiv und effizient führen und steuern, konkrete Maßnahmen kontrollieren und Online Marketing-Ziele erreichen.

## Seminarziele

- Sie wissen, was erfolgreiche Strategie-Entwicklung auszeichnet und welche methodischen, inhaltlichen, aber auch unternehmensinternen Voraussetzungen dafür erfüllt sein müssen.
- Sie werden sensibilisiert für Möglichkeiten, die eine passgenaue Online-Marketing-Strategie als Führungsinstrument bietet.
- Sie lernen außerdem die wichtigsten Werkzeuge zur Analyse-, Planungs- und Controlling einer Strategie kennen sowie die wirkungsvollsten Methoden zur Optimierung Ihrer Strategien.
- Kundenzentriert und geplant: Sie wissen, wie Sie Kunden und ihre Anforderungen in den Mittelpunkt Ihrer Strategie stellen und warum Sie von Ihren Teams und Partnern eine ebenso konsequente „Customer Centricity“ einfordern sollten.
- Sie sind in die Lage, Ihre Teams besser zu unterstützen, um Online-Marketing-Projekte und -Maßnahmen erfolgreich durchzuführen.
- Sie erkennen anhand von Praxisbeispielen, welche Vorteile ein strategisches Vorgehen im Online Marketing mit sich bringt – und erhalten das Transfer-Tipps und Pläne, um dieses Wissen sofort in Ihrem Unternehmen umsetzen zu können.

# Seminarinhalte – Agenda

## **Die passende Online-Marketing-Strategie als umfassendes Führungsinstrument**

- Online Marketing als Teil der gesamten Kommunikationsstrategie eines Unternehmens
- 6 Schritte zum Strategie-Erfolg
- Organisatorische Voraussetzungen und notwendige Ressourcen (intern und extern)

## **Analysen, Techniken & Tools – was Ihr Team und Sie für eine wirklich gute Strategie brauchen**

- Analyseinhalte: Markt, Unternehmen, Zielgruppe und Umfeld
- Customer Journey: Wissen was der Kunde will
- Praxistipps: Checklisten und Vorlagen

## **Der Schlüssel zum Erfolg – Zielgruppe(n) und Ziele definieren**

- Der Einfluss guter, messbarer Zielsetzungen auf den Erfolg von Projekten
- Mögliche Zielkonflikte in einer Organisation und wie man sie auflöst
- Die Ableitung der Strategie: mit dem Wunschkunden auf dem Weg zum Ziel

## **Teams & Partner – wie Sie Ihre Organisation auf „ERFOLG“ programmieren**

- Mit Strategie Ihre Marketing-Projekte führen – und Unternehmensziele erreichen
- Kommunikation und Menschen in Online-Marketing-Projekten
- Führung mit Strategie UND Soft Skills: Was Sie tun können, damit es menschlich klappt
- Exkurs: Agile (Online-)Marketing-Projekte: Wie Scrum & Co. Ihrer Zielerreichung helfen können

## **Der optimale Marketing-Mix – wie Sie Agenturen und Team erfolgreich steuern**

- Aussagekräftige Bestandteile: Budget, Verantwortung, Zeitplan, Ziele und KPIs
- Bewusst wählen und steuern: Rahmenbedingungen und Dienstleister
  - Agenturauswahl und -briefing
  - rechtliche Aspekte
- Best-Practice-Beispiele und Checklisten

## **Optimierungspotenziale nutzen – wie Sie Controlling zur Zielerreichung nutzen**

- Definition von KPIs, Zielgruppen und Untersuchungsfrequenzen
- Optimierungspotenziale freilegen und nutzen mit zielgerichteten Kontrollinstrumenten
- Wer liefert was? Wo Ihre Daten liegen und wer sie interpretiert
- Praxistipps: Checklisten und Vorlagen

## Trainerin

### Claudia Beauchamp



Claudia Beauchamp ist passionierte Onlinerin der ersten Stunde und Strategin aus Überzeugung. Sie arbeitet als Unternehmensberaterin und erfahrene Kommunikations- und Marketingexpertin mit Schwerpunkt Internet- und Technologieunternehmen. Bereits 1997 gründete sie Ihre erste PR- und Marketingagentur für Unternehmen aus dem Bereich New Media und New Economy – das sind mehr als 20 Jahre praktische Erfahrungen und strategisches Wissen mit erfolgreichen und manchmal auch weniger erfolgreichen Marketing-Projekten. Gemeinsam mit Markus Bockhorni hat sie im Okt. 2019 das Buch „Erfolgreich als Online-Marketing-Manager: Auf diese Soft Skills kommt es an – heute und in Zukunft“ herausgebracht.

## Teilnehmer

Unser Seminar richtet sich an alle Führungskräfte, Manager und Entscheider in Organisationen, die Online-Marketing-Strategien und daraus abgeleitete Maßnahmen (mit)verantworten oder Teams und Partner nachhaltig erfolgreicher strategisch unterstützen möchten. Die Vielfalt der Seminarinhalte liefert neben den Methoden und Tools einer effizienten Strategiefindung auch vertiefende Einblicke in die Besonderheiten von Online-Marketing-Projekten, Tipps für die erfolgreiche Ableitung eines optimalen Online-Marketing-Mix, Controlling sowie hilfreiche Tools zur Optimierung von Online-Marketing-Projekten. So profitieren selbst erfahrene Führungskräfte von unserem gebündelten eMBIS Know-how und zahlreichen Praxis-Tipps.

Geeignet ist unser Seminar grundsätzlich für alle Führungskräfte aus Unternehmen und Agenturen, auch ohne tiefgehende Online-Marketing-Kenntnisse. Auch Geschäftsleiter und Einzelunternehmer sind angesprochen, die sich einen fundierten Überblick verschaffen möchten, wie sie mit der passenden Strategie ihre Online-Marketing-Projekte insgesamt besser planen, oder ihre Dienstleister effektiver steuern können.

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

### **Unsere Zielgruppe im Überblick:**

Führungskräfte und Marketingverantwortliche aus Kommunikation, Werbung, Vertrieb und Online Marketing, Geschäftsführer, Entscheider, Selbstständige und Agenturen

## Termine, Orte und Zeiten

*Dieses Seminar macht gerade Pause. Mit dem [eMBIS-Newsletter](#) erfahren Sie rechtzeitig alle neuen Termine. Gleich [anmelden](#) oder später wieder vorbeischaun.*

## Kosten

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 1280 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.