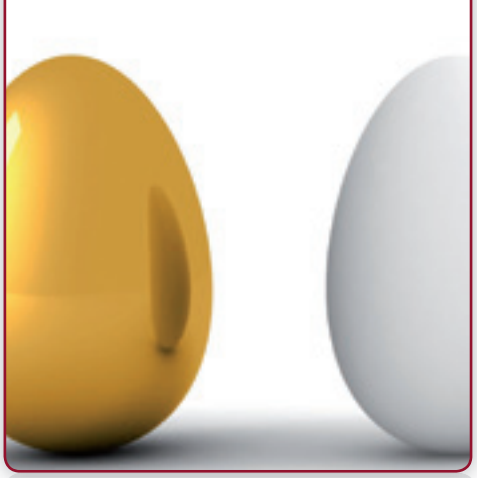

Lehrgang Das ganze Marketing in 3 Tagen

Marke
Zielgruppe
Marketing-Strategie
Logo Selbst-Analyse Marktforschung
Image B2B-Marketing
Blogs **Marketing** Promotions
Meinungsforschung Vertriebskanäle
Marktpotenzial Meinungsforschung
Slogan Social Media
Vertrieb Web 2.0
Cluster
Events
B2C

Topaktuelles Know-how & pure Praxis

Klassische Methoden & neue Online-Instrumente

Mag. Lusak
Marketing-Coach

DI(BA) Ing. Mayer
ARDEX Baustoff GmbH

Ing. Riess
Riess-Kelomat

Mag. Wilding
Mindshare International

DI (FH) Böcskör
Wienerberger Ziegelindustrie

Mag. Büyükdemirci
Social Media Strategist & Trainer

J. Zingerle, MA
Zingerle Communications e. U.

14. – 16. März 2017, Wien
04. – 06. Juli 2017, Wien
15. – 17. November 2017, Wien

ARS
AKADEMIE FÜR RECHT, STEUERN & WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.

Lehrgang – Das ganze Marketing in 3 Tagen

Die Aufgabe des Marketings lässt sich kurz und einfach beschreiben – wirklich effizientes Marketing führt Kunden direkt zu Unternehmen, Produkten und Dienstleistungen. Was aber ist „wirklich effizientes Marketing" in einer Welt der sich ständig ändernden Medien und Herausforderungen? Dieser Lehrgang liefert Ihnen die Antwort.

Top-Praktiker zeigen Ihnen anhand von Original-Fallbeispielen aus ihren Unternehmen und Agenturen …

- ✓ alle wesentlichen klassischen Methoden und viele aktuelle Online-Instrumente sowie die Verbindung zwischen diesen
- ✓ B2B- und B2C-Vorgangsweisen in unterschiedlichen Branchen
- ✓ brandaktuelle Marketingaktionen sowie die Hintergründe und Ergebnisse langfristiger Marketingstrategien
- ✓ Möglichkeiten, wie Sie Ihre Marketingpläne intern durchsetzen können.

Insgesamt erwerben Sie bei diesem Lehrgang ein ganzheitliches Verständnis von Marketing-Management und einen Überblick über die neuesten Medienentwicklungen, effiziente Methoden und erfolgreiche Umsetzungen. All dies wird Ihnen in 90-Minuten-Einheiten vermittelt und die Erkenntnisse daraus anschließend diskutiert.

Ergänzende Checklisten helfen dabei, Ihre individuelle Vorgehensweise sinnvoll aufzubauen.

Nach nur drei Tagen wird Ihnen klar sein, wie Sie Ihre Marketing-Projekte richtig aufbauen und am Markt zum Erfolg führen!

Zur weiteren Vertiefung können Sie aus 5 Schwerpunkt-Seminaren Ihre individuellen Interessensgebiete auswählen und noch weiter in die Welt des Marketings eintauchen. Profitieren Sie von den exklusiven Sonderkonditionen als AbsolventIn unseres Lehrgangs!

Ich freue mich auf Ihr Kommen!

Mag. Susanne Heidrich
Geschäftsführerin der ARS

Ihr 5 ★★★★★ Vorteil!

- **Einzigartige Praxisbezogenheit durch Einblick in Originalbeispiele**
- **Unmittelbare betriebliche Umsetzbarkeit**
- **Top-Experten aus der Praxis**
- **Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis**
- **Networking-Plattform & Erfahrungsaustausch**

Teilnehmerkreis

- ✓ *MitarbeiterInnen in Marketingabteilungen/Werbeabteilungen*
- ✓ *(Quer-)EinsteigerInnen im Bereich Marketing*
- ✓ *Verkaufsleitung/MitarbeiterInnen in Verkaufsabteilungen*
- ✓ *AssistentInnen der Marketingleitung/Geschäftsführung*
- ✓ *GeschäftsführerInnen, UnternehmerInnen*

Programm

Wissen

Mag. Lusak, DI(BA) Ing. Mayer

14. März 2017
04. Juli 2017
15. November 2017

9.00 – 17.00 Uhr

» Was ich brauche
- Meine Ziele und Erwartungen | Überblick Marketing & Management-Methoden
- Die neuen Medien und ihre Entwicklung

» Wie wir starten
- Selbst- und SWOT-Analyse | Markt- und Meinungsforschung
- Zielgruppen- und Marktpotenzialanalyse | Desk-Research
- Mit Praxisbeispielen aus der Metall-Branche, von Geschirr- & Küchenhelfer-Herstellern sowie Energie/Umwelt-Technologie-Unternehmen

» Was wir denken
- Marketing-Strategie | Einmalige Positionierung | Markenbasis, Image und CI | Logo & Slogan
- Mit Praxisbeispielen der Möbel-Branche, Onlinemarketing-Beratung, Weinbau sowie Albrecht/HYDROCONNECT

» Wie wir planen
- Marketing-Planung | Marken-Entwicklung | Zielgruppen-Ausrichtung & Vertrieb | B2C- und B2B-Marketing
- Mit Praxisbeispielen von Sportartikel-Marke & Vertrieb, Landesinnung der Optiker sowie FAIR SLEEP Fertighotel-Anbieter und Hotel-Marken-Kooperation
- **Praxisvortrag Firma ARDEX (Fliesenkleber)**

Wollen

Mag. Lusak, Ing. Riess, Mag. Wilding

15. März 2017
05. Juli 2017
16. November 2017

9.00 – 17.00 Uhr

» Was wir bieten
- Produktentwicklung, Innovation, Design
- Neue Geschäftsfelder | Marktauftritt, Optik, CD
- Mit Praxisbeispielen der Tischlerei WALLI und SONNENTOR Kräuter & Tee
- **Praxisvortrag Firma RIESS KELOMAT (Email und Edelstahl-Geschirr)**

» Wie wir den Verkauf unterstützen und verkaufen
- Vertriebssysteme/-kanäle | Außendienst, Partner, Franchise
- Messen, Events, Akquisition | Kompetenzmedien
- Mit Praxisbeispielen von FONATSCH Lichtmasten & Infrastruktur, SCHRENK Holztreppen, RUSTLER Immobilien: Kompetenzmedium und Software-Unternehmen in der Lebensmittel-Qualitätssicherung, Beschattungsunternehmen Franchise-Ansatz

» Wie wir global Medien einsetzen und steuern
- Welt der Medienagentur | Medien-Treffsicherheit
- Klassische und Online Medien
- **Praxisvortrag MINDSHARE/UNILEVER/AXE**

» Wie wir werben
- Agenturbriefing, Medienwahl | Mediawerbung
- Kampagnen, Promotions
- Mit Praxisbeispielen von Briefing einer Spedition für B2B-Werbung, Best of MINDSHARE Kampagnen, BANKEN-Kampagne, HNUTA Sandwich-Zustellung sowie KIDS WELT Diskont-Kinderpark

Können

Mag. Lusak, DI (FH) Böcskör, Mag. Büyükdemirci oder J. Zingerle, MA

16. März 2017
06. Juli 2017
17. November 2017

9.00 – 17.00 Uhr

» Wie wir uns durchsetzen
- Public Relations | Lobbying und Netzwerken
- Public Affairs | Kooperationen & Cluster
- Mit Praxisbeispielen von FAIR SLEEP, WIMTEC & FORUM Wasserhygiene, Augenoptiker-Kooperation, Gfrein Glasfaser-Implementierung

» Wie wir komplexe Marketing-Strukturen steuern
- B2C- & B2B-Kombinations-Marketing | Business-Präsentation | Internet-Plattformen
- Mit Praxisbeispielen der KMU Plattform LOBBY DER MITTE
- **Praxisvortrag Firma WIENERBERGER Ziegelindustrie Österreich**

» Wie wir uns im Web durchsetzen
- Website, Homepage | Internet-Auftritt und Blogs
- Newsletter | Social-Media, Web 2.0
- Mit Praxisbeispielen der Mittelstands-Plattform LOBBY DER MITTE
- **Praxisvortrag Mag. Büyükdemirci oder J. Zingerle, MA (Online Marketing-Beratung und Agentur)**

» Wie ich mein Marketing in der Praxis angehe und was ich mir mitnehme
- Mein größtes Problem – Feedback | Internes Marketing
- Die „7 Entweder/Oder" des Marketing-Managements
- Meine wichtigste Erkenntnis und mein Vorsatz
- Die TeilnehmerInnen berichten von der eigenen Marketing-Situation

Von den Besten lernen.

Der Marketing-Coach & die Marketing-Experten aus der Praxis

Mag. Wolfgang Lusak (Lehrgangs-Leiter) – *DER Marketing-Coach*
Marketing-Manager, Unternehmensberater, Univ.-Lektor; war tätig bei Unilever, Gillette, BP, Felix; legendär seine Erfolge als Chef der Österr. Weinmarketinggesellschaft nach dem Weinskandal; betreut seit 1997 Manager, Unternehmer & Funktionäre; Vortragender, Kolumnist & Fachautor; vielfach ausgezeichnet, zuletzt als „Unternehmer des Jahres" vom ÖGV. www.lusak.at

DI(BA) Ing. Martin Mayer – *DER B2B-Erfolgsmanager*
Produktmanager der Firma ARDEX Baustoff GmbH; Verantwortung für Central & Eastern Europe, Italien und Russland sowie für Qualitäts-, Umwelt- & Innovationsmanagement.

Ing. Friedrich Riess – *DER Markenartikler*
Technischer Geschäftsführer und PR-Verantwortlicher bei Riess-Kelomat, das schon seit Jahrhunderten nach den Prinzipien der sozialen Verantwortung, des Umweltschutzes und der Wirtschaftlichkeit geführt wird; aktuell große Erfolge mit innovativen Produkten.

Mag. Marcus Wilding – *DER internationale Medienmanager*
Partner & European Client Leader, Unilever der Mediaagentur Mindshare International sowie Shareholder der SAYG GmbH; zuvor u. a. Managing Director der Publicitas Österreich, Vice President von Aegis Media International & Managing Director bei Starcom Mediavest für Proctor & Gamble Europe; Gründungsvorstandsmitglied der EFCCE.

DI (FH) Reinhard Böcskör – *DER Konzerntochter-Marketingmanager*
Seit 2011 Marketingleiter der Wienerberger Ziegelindustrie GmbH; zuvor bei der Siemens AG Österreich in mehreren Marketing- & Kommunikationsfunktionen tätig, u. a. als Marketingleiter Industrieanlagenbau und Pressesprecher für den Siemens-Sektor Industry; davor selbstständiger Berater für industrielle B2B-Märkte.

Mag. Sedat Büyükdemirci – *DER Social-Media-Stratege*
Seit 2006 Social Media Strategist & Trainer mit Fokus auf Social Branding, Reputation Management sowie Web Monitoring & Analysen; Erfahrung aus der Kooperation (u. a.) mit den Unternehmen VAMED, Novartis, Institut Allergosan, Medizin Medien Austria, AbbVie, Technikum Wien usw.; auf Twitter zu finden unter @derwebist und @artsculturepot.

Judith Zingerle, MA – *DIE Sozialmedianerin*
Geschäftsführerin der Social Media-Agentur Zingerle Communications; jahrelange Erfahrung in der Marketing- und Kommunikationsbranche; Beratungsschwerpunkte: strategisches Social Media-Marketing, Konzeption und Umsetzung individueller Marketing-Lösungen.

Optionale Seminare für Ihre individuelle Schwerpunktsetzung

Als TeilnehmerIn des Lehrgangs haben Sie die Möglichkeit, folgende Spezialmodule zu exklusiven Sonderkonditionen zu buchen! Weitere Details und Informationen finden Sie auf der Rückseite & unter www.ars.at

Strategische Analyseinstrumente im Marketing

Mag. Buchner-Greinecker

Im Marketing steht Ihnen eine Vielzahl an strategischen Analyseinstrumenten zur Verfügung, welche Ihnen unsere Expertin in diesem Seminar praxisnahe näherbringt. Lernen Sie Messkriterien und Werkzeuge kennen, die Sie dabei unterstützen, Erfolgspotenziale zu erkennen, diese für Ihr Unternehmen zu bewerten und die vielversprechendsten zu nutzen.

03. April 2017, Wien
05. Oktober 2017, Wien

9.00 – 17.00 Uhr

Die optimale Gestaltung des Marketingplans

Mag. Buchner-Greinecker

In diesem Seminar erhalten Sie wertvolle Tipps zur Erstellung, Einhaltung und Kontrolle Ihres Marketingplans. Schritt für Schritt führt Sie unsere Expertin durch diese spannende Aufgabe und erläutert dabei Dos & Don´ts für die praktische Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

27. April 2017, Wien
16. Oktober 2017, Wien

9.00 – 17.00 Uhr

Marketingcontrolling

Mag. Buchner-Greinecker

Dieses Seminar stellt die operative Durchführung von Controlling-Maßnahmen in den Vordergrund. Sie erfahren, welche Messwerte Sie heranziehen können und wie Sie diese auswerten, um für Ihre zukünftige Marketingstrategie konkrete Schlüsse zu ziehen.

28. April 2017, Wien
17. Oktober 2017, Wien

9.00 – 13.00 Uhr

Media für Marketer

H. Zink

Lernen Sie die Grundzüge der österreichischen Medienlandschaft kennen und wie Sie die für Ihre Marketingstrategie relevanten Briefinginhalte formulieren. Sie definieren mögliche Bewertungskennzahlen für die unterschiedlichen Mediengattungen und erhalten Tipps, wie Sie deren Einhaltung kontrollieren können.

15. – 16. Mai 2017, Wien
16.–17. Okt. 2017, Wien

1. Tag: 9.00–17.00 Uhr
2. Tag: 9.00–12.30 Uhr

Online Marketing

C. Höll

Nach diesem Workshop fühlen Sie sich sicherer im Umgang mit Agenturen bzw. Medien und können Ihre Anforderungen konkret definieren. Finden Sie die optimale Strategie für Ihr Unternehmen!

16. Mai 2017, Wien
17. Oktober 2017, Wien

13.30–17.00 Uhr

Marke
Zielgruppe
Marketing-Strategie
Logo Selbst-Analyse Marktforschung
Image Marketing B2B-Marketing
Blogs Promotions
Meinungsforschung Vertriebskanäle
Marktpotenzial Meinungsforschung
Slogan Social Media
Vertrieb Web 2.0
Cluster
Events
B2C

Topaktuelles Know-how & pure Praxis

Das ganze Marketing in 3 Tagen	Frühjahr 2017	Sommer 2017	Herbst 2017	Uhrzeit	Investition exkl. USt.
Lehrgang gesamt (3-tägig)	14.–16.03.17 ☐	04.–06.07.17 ☐	15.–17.11.17 ☐	9.00–17.00	€ 1.340,–
Seminare für Ihre individuelle Schwerpunktsetzung:					
Optional: Strategische Analyseinstrumente	03.04.17 ☐		05.10.17 ☐	9.00–17.00	€ 480,–
Optional: Die optimale Gestaltung des Marketingplans	27.04.17 ☐		16.10.17 ☐	9.00–17.00	€ 480,–
Optional: Marketingcontrolling	28.04.17 ☐		17.10.17 ☐	9.00–13.00	€ 280,–
Optional: Media für Marketer	15.–16.05.17 ☐		16.–17.10.17 ☐	1. Tag: 9.00–17.00 2. Tag: 9.00–12.30	€ 720,–
Optional: Online Marketing	16.05.17 ☐		17.10.17 ☐	13.30–17.00	€ 270,–
Ich bestelle die Seminarunterlage zu 20 % des Seminarbeitrags					

ÖCERT **ARS ist ÖCERT-Qualitätsanbieter!**

Gleich anmelden!

per E-Mail ***office@ars.at***
oder ***+43 1 713 80 24–14***

1. TEILNEHMER/IN

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

E-Mail / Tel. / Mobil

2. TEILNEHMER/IN

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

E-Mail / Tel. / Mobil

FIRMA

Branche/ Firma — E-Mail für Rechnungsversand

Adresse — Tel./Fax

Datum — Unterschrift

Ich bin einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde. Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.

ars.at

Veranstaltungsort

Wien ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2–4, 1010 Wien

Ihre Investition/Ermäßigungen

Gesamt: € 1.340,– (3 Tage) exkl. USt

Bei Buchung des Lehrgangs gelten folgende Ermäßigungen:

10% für 1 bzw. 2 weitere Seminartage
15% bei 3 weiteren Seminartagen
20% ab 4 weiteren Seminartagen

Ermäßigungen, Rabatte, Frühbucherbonus etc. sind nicht addierbar und werden vom Rechnungs-Bruttobetrag in Abzug gebracht!

Gebühren verstehen sich inkl. Seminarunterlagen und ARS-Lehrgangs-Zertifikat. An jedem Seminartag Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränke, Mittagessen (Ganztag) bzw. Pausen-Snack (Halbtag). Exkl. 20 % USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen. Die Rechnung wird per E-Mail versendet. Seminarunterlagen können nicht retourniert werden!

Wir haben Verständnis, wenn sich Ihre Pläne ändern. Storno: Bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn werden 50 % des Seminarbetrages, bei Stornierungen oder Nicht-erscheinen am Veranstaltungstag wird die volle Gebühr in Rechnung gestellt. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 40,–. Bei einer Umbuchung auf einen Folgetermin bleibt die ursprüngliche Rechnung inkl. der Fälligkeit gültig. Zusätzlich wird eine Gebühr von € 20,– exkl. USt. (ausgenommen am Seminartag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegengenommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten.

ARS-Team

Inhalt / Konzeption: Stefanie Wegscheider, BA
Projektorganisation: Christina Weiß
+43 1 713 80 24–29 office@ars.at

DVR Nr.: 0927571