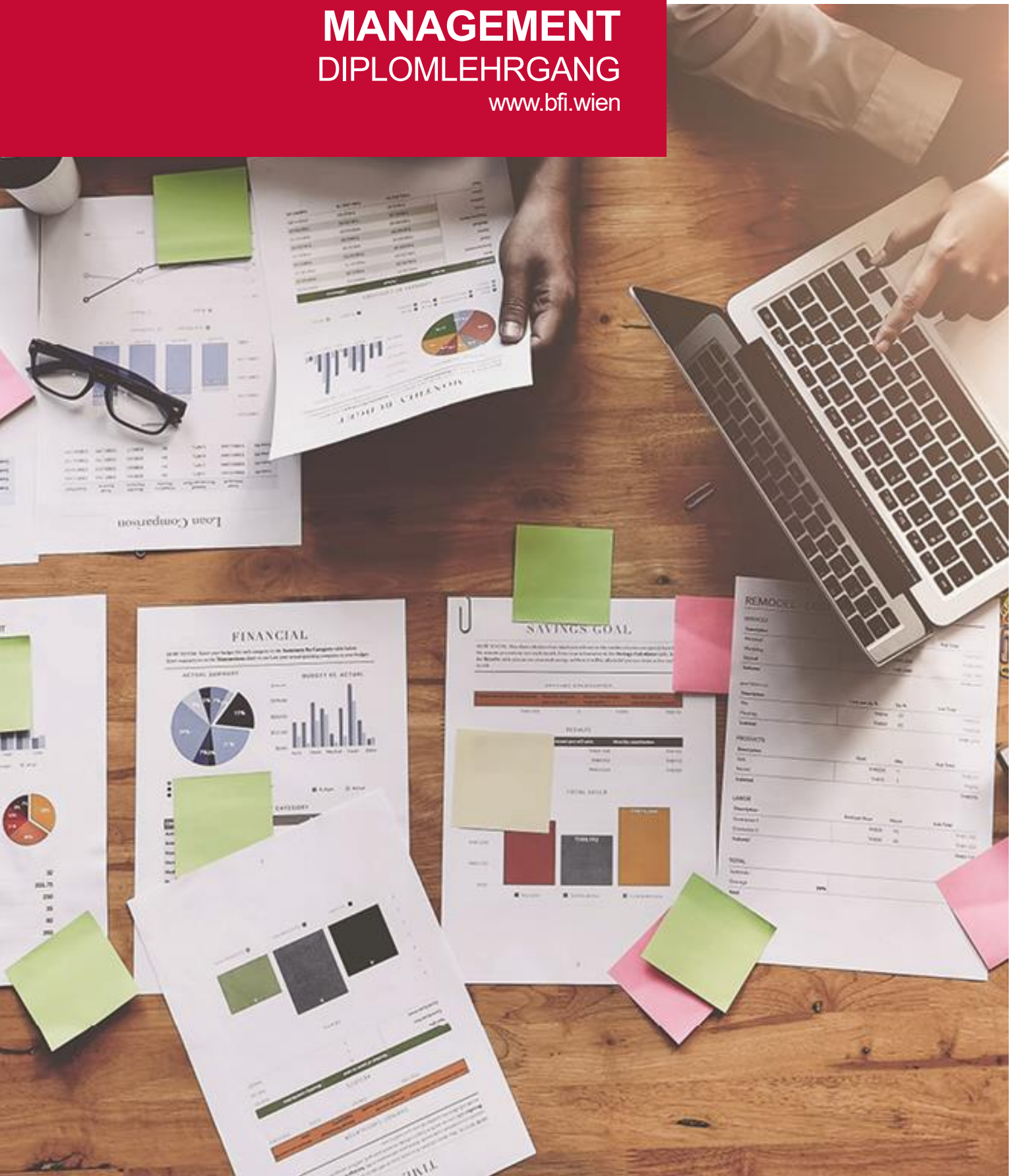


MARKETING UND SALES MANAGEMENT DIPLOMLEHRGANG

www.bfi.wien



Marketing und Sales Management

Diplomlehrgang

"Without a customer, you don't have a business - all you have is a hobby", so der Marketingexperte und CRM-Guru Don Peppers. Die beste Geschäftsidee bringt nichts, wenn sie nicht zielgerichtet positioniert, vermarktet und verkauft wird. In diesem Diplomlehrgang führen wir Sie praxisnah und umfassend in die Welt des Marketings und des Vertriebs ein.

Von der richtigen Strategie über Businesspläne und Brand Management bis zum Verkauf decken unsere erfahrenen Vortragenden das gesamte Spektrum von Marketing und Sales ab. Relevante Fallbeispiele vermitteln Ihnen die Kompetenzen, die Sie zum Erfolg brauchen.

Der Diplomlehrgang auf einen Blick



8 Themenblöcke



Termin(e) – lt. Terminplan
Mo, Mi 18:00-21:15



Dauer: 100 UE



Abschlussarbeit
(Marketing Konzept)



BFI Wien Diplom



€ 2.450,- inkl. 10% USt.
€ 2.150,- AK-Förderpreis



Lehrplan

Der Lehrgang wird vollständig **live-online** durchgeführt. Der Diplomlehrgang ist **partizipativ und anwendungsorientiert** konzipiert. Unsere Trainer:innen sind bemüht den Lehrgang abwechslungsreich zu gestalten, sodass Lernen Freude und Spaß macht.

MODUL	DAUER
Modul 1: Einführung und Grundlagen des Marketings	16 UE
Modul 2: Business Planung	12 UE
Modul 3: Projektmanagement im Marketing	8 UE
Modul 4: Marketing-Mix	8 UE
Modul 5: Online Marketing und Social Media Marketing	16 UE
Modul 6: Sales und CRM	16 UE
Modul 7: Brandmanagement	4 UE
Modul 8: Abschluss (inkl. Coaching / Prüfungsvorbereitung)	20 UE
GESAMT	100 UE



Modulübersicht

Hier finden Sie eine Detailübersicht über die Lehrinhalte:

<p>Modul 1: Einführung und Grundlagen des Marketings</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung und Definition von Marketing • Entwicklung und Bedeutung des Marketings • Marktanalyse • Marktpartner (B2B, B2C, C2C) • Überblick über den Marketingprozess • Kundensegmentierung
<p>Modul 2: Business Planung</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Einblick Businessplanung (Einsatz und Nutzen, Aufbau und Inhalt eines Business Plans) • Marketingplan: Aufbau und Grundlagen der strategischen Marketingplanung • Die Rolle des Marketing in der strategischen Planung eines Unternehmens • Strategieplanung Überblick • Strategische Konzepte und Instrumente
<p>Modul 3: Projektmanagement im Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Projektmanagements • Zusammenarbeit im Team und virtuelle Zusammenarbeit • Soft Skills: Führen ohne Vorgesetztenfunktion, Entscheidungsfindungen, Zielvereinbarung und -umsetzung
<p>Modul 4: Marketing-Mix</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Klassische Instrumente des Marketing-Mix: 4Ps (Product, Price, Place, Promotion) • Grundlagen der Marketingkommunikation • Aufbau einer effizienten Kommunikation (Kommunikationsziele, Auswahl der Medien, Messung der Werbewirkung, und Marketing-Controlling, Budget, Kommunikationsmix) • Überblick über Kommunikationsinstrumente • Weitere „Ps“ im Marketing-Mix • Pricing und Kaufentscheidungen
<p>Modul 5: Online Marketing und Social Media Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen Online-Marketing und Social-Media-Marketing • Erfolgsfaktoren für Websites • Suchmaschinenmarketing (SEM) & Suchmaschinenoptimierung (SEO) • Überblick über Social-Media-Kanäle und Plattformen • Grundlegende Kenntnisse über Einsatzmöglichkeiten und Funktionsweisen

Modul 6: Sales und CRM	<ul style="list-style-type: none">• Vertrieb und Verkauf• Verkauf Grundlagen• Verkaufsabwicklung (Verkaufsvorbereitung, Verkaufsprozess, Verkaufsabschluss)• Verkaufsförderung• Customer-Relationship-Management und die Pflege von Kund:innenbeziehungen
Modul 7: Brandmanagement	<ul style="list-style-type: none">• Definition Markenführung• Markenwerte• Markenentwicklung• Produkt-Marken-Portfolio• Markenstrategie• CI (Corporate Identity)
Modul 8: Abschluss	<ul style="list-style-type: none">• Prüfungsvorbereitung und Coaching• Abschlusspräsentationen• Fachgespräch• Feedback

Teilnahmevoraussetzungen

- Grundkenntnisse im Marketing (empfehlenswert)
- Bereitschaft, sich selbstständig, außerhalb der Unterrichtseinheiten, mit Aufgabenstellungen auseinanderzusetzen bzw. Inhalte zu wiederholen, zu vertiefen und die Abschlussarbeit zu erstellen
- PC/Laptop, stabiles Internet sowie Webcam und Mikro/Headset (Kamerapflicht!)
- Personalisierte E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben



Zielgruppe

- Personen, die sich in den Bereichen Vertrieb und Marketing weiterentwickeln möchten.
- Quereinsteiger:innen, die einen umfassenden Einblick in Marketing- und Vertriebsaktivitäten erlangen wollen.

Ihr Nutzen

- Sie erlangen fundiertes Fachwissen und das nötige strategische Fachverständnis rund um das Thema Marketing und Vertrieb aus Unternehmenssicht.
- Sie erhalten einen Einblick in den Bereich Online-Marketing und Social Media-Marketing.
- Sie entwickeln einen Marketingplan und können so Ihre theoretischen Kenntnisse gleich in die Praxis umsetzen. Dabei begleiten und coachen Sie Unternehmensberater:innen sowie Marketing-Expert:innen.

Vorteile



Partizipativ, praxisnah, aktuell!



Terminplan online



Live-Online



Spezialisierung mit weiterführenden Lehrgängen (**Digital Marketing, Social Media, E-Commerce**) möglich



Trainer:innen sind Fachexpert:innen und Praktiker:innen



**Förderung möglich!
Ratenzahlung & steuerlich absetzbar**

Abschluss & Qualifikation

- Anwesenheit von mindestens 75 Prozent
- Positive Beurteilung der Abschlussarbeit und der Abschlusspräsentation

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das **BFI Wien Diplom**.

Trainer:innen



Judith Zingerle, MA

Lehrgangsführung

Ausbildung

- Master of Arts in Marketing & Integrierte Kommunikation
- Akademische Kommunikationsmanagerin

Berufserfahrung

- Inhaberin/Geschäftsführung Zingerle Communications
- Lektorin an der Universität für Angewandte Kunst in Wien, Ludwig-Maximilians-Universität München, Technikum Wien, ÖSB Consulting, Wirtschaftsagentur, ARS u.v.a.
- Seit mehr als 10 Jahren - Online Marketing-Expertin und Social Media Consultant

MMag. Markus Eckert | Strategisches Marketing, CRM, Pricing
Unternehmensberater

Andreas Eitelbörs, MA | Marketing Grundlagen, Projektmanagement, Sales
Unternehmensberater

Ihr Weg zum Kurs

1

Wunschausbildung und Kostenvoranschlag

Wählen Sie Ihre Wunschausbildung aus unserem breiten Portfolio. Wir beraten Sie dabei gerne und stellen Ihnen den gewünschten Kostenvoranschlag aus.

2

Kostenvoranschlag bei der Förderstelle vorlegen

Denn Weiterbildung ist förderbar! Das Servicecenter des BFI Wien berät Sie gerne bezüglich Ihrer individuellen Weiterbildungsförderung. Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.bfi.wien/service-beratung-foerderungen>

3

Offizielle Kurs-Anmeldung im Servicecenter

Nehmen Sie Ihre Kostenübernahmebestätigung oder Ihren AK Bildungsgutschein, AK Digi-Bonus, Digi-Winner, Sprachgutschein etc. einfach zur Anmeldung mit.

4

Kursgebühren zahlen

Rechtzeitig vor Kursbeginn erhalten Sie den ERLAGSCHEIN, der gleichzeitig Ihre KURSKARTE ist. Sie haben auch die Möglichkeit, nach Erhalt des Erlagscheins eine **ZINSENLOSE TEILZAHLUNG** zu vereinbaren. (möglich ab € 365,-) Wir beraten Sie dazu gerne.

5

Erster Kurstag. Freude inklusive!

Nun steht Ihrer Ausbildung nichts mehr im Wege.

Orientierung und Service



Das Servicecenter des BFI Wien

Sie haben Fragen zu unserem Kursangebot oder zur Bildungsfinanzierung? Rufen Sie uns an oder kommen Sie vorbei!

Unsere erfahrenen Mitarbeiter:innen beraten Sie persönlich über unsere Angebote sowie die unterschiedlichen Fördermöglichkeiten. Detaillierte Kursinformationen und Kostenvoranschläge senden wir Ihnen auch gerne kostenlos zu.

Anmeldung

BFI Wien Servicecenter | 1030 Wien | Alfred-Dallinger-Platz 1 (5.OG)

Telefon: **+43 1 811 78-10100**

Fax: **+43 1 811 78-10111**

E-Mail: anmeldung@bfi.wien

Website: www.bfi.wien

Öffnungszeiten

Website: www.bfi.wien/service/servicecenter

Mo & Mi: 08:00–16:30 | Di & Do: 08:00–18:00 | Fr: 08:00–16:00

Erreichbarkeit & Parken

U-Bahn: U3, Station Schlachthausgasse | Aufgang Schlachthausgasse Buslinie(n): 77A oder 80A, Station Schlachthausgasse | 1 Minute Fußweg Straßenbahn: Linie 18, Station Schlachthausgasse | 1 Minute Fußweg



BILDUNG. FREUDE INKLUSIVE.



**ICH WILL
MEHR VOM
LEBEN**

Berufsförderungsinstitut Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1 | 1030 Wien

information@bfi.wien

+43 1 811 78 - 10100

www.bfi.wien