

Marketing below the line

Innovatives Marketing



„Jung von Matt bringen es auf den Punkt: Es ist gut, die wichtigsten Regeln der Kommunikation zu kennen, denn dann kann man sie gezielter brechen.“

- Prof. Dr. Gerd Nufer, Seminarlehrer

Inhalt	Ziel des Seminars ist die Erweiterung und Vertiefung von Marketing-Kenntnissen um Ansätze aus der nicht-klassischen Marketing-Kommunikation. Die Teilnehmenden lernen die Erstellung einer Kommunikationsstrategie und deren Umsetzung in die Kommunikationsinstrumente. Nach Abschluss des Seminars sind die Teilnehmenden in der Lage, Zusammenhänge und Querverbindungen zwischen den einzelnen Kommunikationsinstrumenten (above and below the line) herzustellen und diese in den Gesamtrahmen der marktorientierten Unternehmensführung einzuordnen.
Lernziel	Das Qualifikationsziel ist die umfassende berufliche Verantwortung in der Marketing-Kommunikation (above and below the line) im nationalen oder internationalen Marketing für Konsumgüter/Industriegüter/Dienstleistungen sowohl in Start-ups als auch im Mittelstand/Großunternehmen
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">- Fach- und Führungskräfte,- High Potentials,- Unternehmensgründer,- Gründungsinteressierte
Methodik	<ul style="list-style-type: none">- Interaktive Lehrveranstaltung im seminaristischen Stil mit Diskussionen- Fallstudien-Arbeit in Kleingruppen mit Ergebnispräsentation, Diskussion und Reflektion- Praxis-Beispiele, Testfragen, Übungsaufgaben- Ggf. Gastvortrag/Praxis-Workshop

 Weitere Informationen
 Marketing below the line

Über den Kurs

Themenschwerpunkte:

- Aktuelle Erkenntnisse aus der Werbewirkungsforschung
- Marketing-Kommunikation below the line
- Guerilla Marketing
- Ambush Marketing
- Ausgewählte Spezialaspekte

Über den Dozenten

- Professor für Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Marketing, Handel und Sportmanagement an der ESB Business School der Hochschule Reutlingen
- Studiendekan MBA International Management Part-Time, Executive Program Advisor M.A. International Retail Management
- zuvor Consultant/Projektleiter, Simon-Kucher & Partners, Strategy & Marketing Consultants und Marketing Consultant/Key Account Manager, Information Resources GfK, Internationales Marktforschungsinstitut und Marketingberatung
- Lehrpreis der Hochschule Reutlingen, erster Preis für innovative Lehre der ESB Business School

Format	Seminar mit Teilnahmebescheinigung		
Veranstaltungsort	Präsenzveranstaltung an der Hochschule Reutlingen	Unterrichtssprache	Deutsch
Dauer	2 Tage; auf Anfrage	Kosten	980 €
Teilnehmende	min. 6, max. 12 Teilnehmende	Anmeldung bis 14 Tage vor Seminar- beginn unter:	Online Anmeldung Marketing below the line