



Strategisches Marketing im digitalen Zeitalter



Strategisches Marketing im digitalen Zeitalter

3-tägiges Intensiv-Seminar für Marketingleiter und Kommunikationsverantwortliche sowie für Marketing-interessierte Führungskräfte zu den aktuellsten Trends und Strategien im Marketing-Management.

Konzept

Für Unternehmen und Organisationen wird es angesichts der zunehmenden Umweltdynamik laufend schwieriger, sich im Wettbewerbsumfeld zu behaupten und nachhaltige Wettbewerbsvorteile aufzubauen. Neuere Entwicklungen und Trends im Marketing wie «Disruptives Marketing», «Digitale Transformation», «Influencer Marketing», «Multisensorisches Marketing», «Open Source Marketing», «Neuromarketing» oder «Content Marketing» beeinflussen den Unternehmenserfolg nachhaltig. Diese Dynamik erfordert eine immer schnellere Umsetzung von Produkt-, Prozess- und Geschäftsmodell-Innovationen in allen Unternehmensbereichen. Nur auf diese Weise kann ein «First-Mover-Advantage» zu einer Erhöhung der Kundenloyalität und zu einer anhaltenden Wettbewerbsdifferenzierung führen. Gerade im Bereich des Marketing Management ist es wichtig, heute schon für (über)morgen zu planen, da neue Geschäftsmodelle und Disruptionen ganze Märkte umkrepeln und damit herkömmliche Geschäftsmodelle sowie Marketing-Mix-Strategien ersetzen. Dieses dreitägige Seminar liefert auf Basis der aktuellsten Erkenntnisse aus dem Marketing die passenden Ansätze dazu.

Themenschwerpunkte

Strategisches Management, Digitale Transformation und Disruptives Marketing

Disruption und Digitalisierung erfordern eine flexible und agile Transformations- und Unternehmenskultur.

- ▶ Innovatives strategisches Management mit digitalen Geschäftsmodellen
- ▶ Disruptives Marketing mit all seinen Konsequenzen
- ▶ Der Umgang mit Chancen und Gefahren, die aus der Entwicklung neuer Strategie- und Marketing-Ansätze entstehen
- ▶ Elemente einer digitalen Transformations- und Marketingkultur

Von Marketing 1.0 zu Marketing 5.0

- ▶ Entwicklung des Marketings hin zum Marketing 5.0
- ▶ Relevante Marketing-Trends und aktuelle Marketing-Strategien

Behavioral Economics und Erkenntnisse des Neuromarketings in Bezug auf das Konsumentenverhalten

Basis jedes wirkungsvollen Marketings ist eine differenzierte Konsumentenverhaltensanalyse.

- ▶ Impliziter und expliziter Kundennutzen
- ▶ Erkenntnisse der Neurobiologie und Implikationen für das Marketing

Multisensorisches Marketing und Kommunikation

Durch multisensorisches Marketing kann die Markenkommunikation nachhaltig optimiert werden.

- ▶ Multisensorisches Branding
- ▶ Multisensorische Markenkommunikation

Open Source Marketing

Die Einbindung des Kunden in den Innovationsprozess und den Marketing-Mix ermöglicht Zielgruppen adäquate Innovationen von Produkten und Dienstleistungen.

- ▶ Abgrenzung von viralem Marketing und Open Source Marketing
- ▶ Customer Generated Innovation & Customer Generated Context

Integrierte Digitale Kundenkommunikation, Social Media Marketing und Influencer Marketing

Digitales Marketing ist angesichts des sich ändernden Mediennutzungsverhaltens in B2B- und B2C-Märkten im Rahmen der Kommunikationsstrategie von herausragender Bedeutung.

- ▶ Digitale Marketing-Planung
- ▶ Online-Marketing
- ▶ Social Media Marketing
- ▶ Influencer Marketing
- ▶ Mobiles Marketing

Content Marketing

Durch Content Marketing können mit informierenden, beratenden und unterhaltenden Inhalten die Zielgruppen besser angesprochen und vom eigenen Unternehmen und seinem Leistungsangebot überzeugt werden.

- ▶ Earned Media versus Paid Media
- ▶ Erfolgsfaktoren einer Content Marketing Strategie

Seminarinformationen (3 Tage)

Sem.-Nr.	Ort	Datum
36124	St. Gallen	03. - 05.06.2024
36224	St. Gallen	28. - 30.10.2024
36125	St. Gallen	19. - 21.05.2025

Seminargebühr*: CHF 3900.- (zzgl. 8.1% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/sum14

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich



Corporate Programs: Auch als firmeninternes Programm (deutsch/englisch) buchbar.

Administration und Organisation

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren, Lehrgängen, Diplomen oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungs-Bausteins zur Verfügung.

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Anmeldung

Bitte füllen Sie beiliegende Anmeldekarte aus, und senden Sie diese an uns.

SGMI Management Institut St.Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

E-Mail seminare@sgmi.ch

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- ▶ die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- ▶ Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
- ▶ das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht oder eine Zulassung zu einem Diplom nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

Seminargebühr, Diplomgebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar und die Seminarunterlagen. In der Diplomgebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomteil (alle Seminar- und Diplomgebühren zzgl. 8.1% MWST). Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind. Mehrteilige Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte Seminartage oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden.

den. Die Seminar-, Diplomgebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplombuchung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Hotel

Unsere Seminarhotels bieten unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen an. Die Zimmerreservation übernimmt das SGMI Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an seminare@sgmi.ch zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag. Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter www.sgmi.ch/agb entnommen werden.

Anreise zum Seminarort

Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldekarten

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung. Bitte senden Sie uns den Anmeldealon per Post, Fax oder E-Mail.

SGMI Management Institut

St. Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Telefax +41 (0)71 223 50 32

Internet www.sgmi.ch

E-Mail seminare@sgmi.ch

Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

Nummer/Datum Name Vorname

Firma

Adresse/PLZ/Ort



Telefon

E-Mail

Branche

Funktion

Datum

Unterschrift