



# Veranstaltungsübersicht

Juli 2011 bis Juni 2012

## Marketing & Vertrieb

# Inhaltsverzeichnis

---

## Marketing

Projektmanagement im Marketing .....	1
Rechtssicherheit im Social Media Marketing .....	1
Social Media Security .....	1
Texten von Newslettern und Webseiten .....	1
Crashkurs Social Media Marketing .....	2
Online Marketing Bootcamp .....	2
Marketing & Vertrieb als schlagkräftiges Dream-Team .....	2
Die Social Media Strategie .....	2
Social Media Marketing B2B .....	2
Crashkurs Online Marketing .....	3
Mobile Social Media .....	3
Crashkurs Social Media Marketing .....	3
Social Media und SAP® .....	3
Bessere Texte für Newsletter und Webseiten .....	3
Social Media Security .....	4
Rechtssicherheit im Social Media Marketing .....	4
Erfolgreiche Werbeslogans .....	4
Professionelle Wettbewerbsanalyse .....	4
Auswahl von Werbe- und Marketing-Agenturen .....	4
Gewinnspiele als Marketinginstrument .....	5
Social Media und SAP® .....	5
Mobile Social Media .....	5

---

## Vertrieb

Marketing & Vertrieb als schlagkräftiges Dream-Team .....	6
Professionelle Wettbewerbsanalyse .....	6
Vertriebscontrolling update .....	6
Kreative Führungstechniken für Vertriebsleiter .....	6
Vergütungssysteme im Vertrieb .....	6
Arbeitsrecht im Außendienst & Vertrieb .....	7

## Projektmanagement im Marketing

Marketingprojekte professionell strukturieren und umsetzen

- Bausteine eines effizienten Marketing-Projektmanagements
- Anforderungen an Marketing-Projektmanager
- Management von internationalen Marketingprojekten
- Kommunikation und Kooperation im Team
- Dokumentation und laufende Statusberichte
- Kontinuierliches Marketing-Projektcontrolling

Sem.-Nr.: 11 07 840 K  
Datum: 04.07.2011  
Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: München

Referenten:

Prof. Dr. Claus W. Gerberich, Hochschule Luzern/Gerberich Consulting AG  
Thorsten Thom, Geschäftsführer, WEGMANN automotive, Würzburg

## Rechtssicherheit im Social Media Marketing

- Wettbewerbs- und markenrechtliche Fragen im Social Media Marketing
- Fotos, Filme, Texte - urheber- und presserechtliche Ansprüche
- Social Media & Datenschutz
- Schutz vor viraler Verunglimpfung
- Typische Regeln für eigene Angebote
- Richtlinien zur Nutzung von Social Media im Unternehmen

Sem.-Nr.: 11 07 703 K  
Datum: 07.07.2011  
Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: München

Referenten:

Dr. Markus Robak, Rechtsanwalt, JONAS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln  
Dr. Nils Weber, Geschäftsführer, JONAS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln  
Nicole Weller, Strategische Planung, Saatchi & Saatchi, Düsseldorf

## Social Media Security

- Sicherheitsrisiken im Social Web
- Notwendigkeit von Social Media Richtlinien
- Sicherer Datenaustausch mit Facebook
- Möglichkeiten "out of the box", Facebook-Apps
- Integration und Erfolgskontrolle
- Risiken und Angriffsflächen mobiler Systeme

Sem.-Nr.: 11 07 540 K  
Datum: 19.07.2011  
Preis: 990,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: Frankfurt

Referenten:

Rachid El Khayari, Fraunhofer Institut for Secure Information Technology, Darmstadt  
Patrick Hayder, CTO, CIO, Head of Engineering, 4m GmbH, Gräfelfing/München  
Andreas Poller, Fraunhofer Institut for Secure Information Technology, Darmstadt  
Charles Schmidt, Corporate Social Media Officer Corporate Communications Kronos AG, Neutraubling  
Dr. Carsten Ulbricht, Diem & Partner Rechtsanwälte, Stuttgart

## Texten von Newslettern und Webseiten

Optimieren Sie Ihre Online-Kommunikation!

- Die Psychologie Ihrer Internet-Nutzer
- Wie Sie Schreibstil, Textaufbau und Layout am Nutzerverhalten ausrichten
- Optimale Vernetzung von Online-Inhalten
- Tipps und Tricks zur Suchmaschinenoptimierung
- Vermittlung zentraler Botschaften in Newslettern
- Auf Wunsch Analyse Ihrer Unternehmenswebsite

Sem.-Nr.: 11 08 840 K  
Datum: 09.08.2011  
Preis: 820,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: Köln

Referenten:

Saim Alkan, Geschäftsführer, aexea GmbH, Stuttgart

## Crashkurs Social Media Marketing

### Soziale Online-Netzwerke nutzen und steuern

- Was Social Media für Unternehmen leistet
- Wer braucht Social Media Marketing und warum?
- Twitter, Facebook, Xing & Co.: Analyse von Social Media Portalen
- Wer spricht was über wen? Kommunikationssteuerung im Web 2.0
- Implementierung erfolgreicher Social Media Strategien in den Marketingmix

Sem.-Nr.: 11 08 841 K  
 Datum: 10.08.2011  
 Preis: 840,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Köln

Referenten:

Saim Alkan, Geschäftsführer, aexea GmbH, Stuttgart

## Online Marketing Bootcamp

### 3 Tage Online Marketing intensiv

- Raus aus dem Alltag, rein ins Grüne und Kopf frei für Marketing 2.0
- SEO: Wie User Ihr Unternehmen im Web finden
- SEM: Wie Sie das Internet 24/7 als Schaufenster nutzen
- Vom "Like" zum Lead
- Social Media: Facebook, Twitter, Xing & Co. und ihre Bedeutung für Unternehmen

Sem.-Nr.: 11 08 811 K  
 Datum: 24.-26.08.2011  
 Preis: 1.590,00 EUR (+20% MwSt.)  
 Ort: Reichenau a. d. Rax

Referenten:

Michael Kohlfürst, Webmarketing-Pionier, Zertifizierter CMC-Berater, Unternehmer

## Marketing & Vertrieb als schlagkräftiges Dream-Team

### So werden Sie gemeinsam zur "Sales Machine" Ihres Unternehmens!

- Wie Sie Marketing und Vertrieb optimal abstimmen
- So finden Sie klare Prozesse und eine gemeinsame Sprache
- Warum Sie gemeinsame Kunden- und Produktverantwortung tragen
- Die besten Wege zum Umgang miteinander
- Sofort umsetzbare Tipps für Ihre Praxis

Sem.-Nr.: 11 08 842 K  
 Datum: 30.08.2011  
 Preis: 840,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: München

Referenten:

Dr. Ralf Pulz, Geschäftsführer, Dr. Pulz & Partner Managementberatung

## Die Social Media Strategie

### Entwicklung einer nachhaltigen Nutzung sozialer Netzwerke

- Entwicklung der Social Media Ziele für Produkte und Märkte
- Bestandteile der Social Media Strategie
- Plattform- und Contentstrategie
- Community Management
- Ressourcenplanung und Business Integration
- Implementationsphasen, Kontrolle und Steuerung

Sem.-Nr.: 11 09 846 K  
 Datum: 12.09.2011  
 Preis: 840,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Köln

Referenten:

Wilfried Schock, Geschäftsführer, Social Network Marketing

## Social Media Marketing B2B

### Moderne Wege der Kundenbeziehungspflege

- Social Media Regeln im B2B-Bereich
- Analyse von Chancen und Risiken im Web 2.0
- So finden Sie die richtige Social Media Plattform nach Branche, Produkt und Thema
- Kommunikation und Content Management
- Guidelines für Mitarbeiter und Dienstleister
- Projekt- und Kapazitätsplanung

Sem.-Nr.: 11 09 847 K  
 Datum: 13.09.2011  
 Preis: 840,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Köln

Referenten:

Andreas Blauig, Mitarbeiter im Corporate Social Media Team, Krones AG  
 Wilfried Schock, Geschäftsführer, Social Network Marketing

## Crashkurs Online Marketing

### Grundwissen rund um effizientes Internet Marketing

- Wie funktioniert das Social Media Marketing
- Statistiken und Erfolgskontrolle
- Klassiker des Online Marketings - alt oder doch neu?
- Wie Sie Ihre individuelle Zielgruppe am besten erreichen
- Suchmaschinenoptimierung & Suchmaschineneintrag: Mehr als nur Webseiten finden
- Integration von Online Marketing in Ihren Kommunikationsmix

Sem.-Nr.: 11 09 813 K  
 Datum: 13.09.2011  
 Preis: 820,00 EUR (+20% MwSt.)  
 Ort: Salzburg

Referenten:

Michael Kohlfürst, Zertifizierter CMC-Berater, Webmarketing-Pionier, Unternehmer

## Mobile Social Media

- Konventionelles vs. Mobile Marketing
- Geschäftsmodelle mit mobilen Apps
- Potenziale von Location based Services
- Erfolgsmessung bei Mobile Marketing-Aktivitäten
- Risiken und Angriffsflächen mobiler Systeme
- Sicherheitskonzepte bei der Anbindung

Sem.-Nr.: 11 09 541 K  
 Datum: 14.09.2011  
 Preis: 990,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Köln

Referenten:

Rachid El Khayari, Fraunhofer Institut for Secure Information Technology, Darmstadt  
 Wilfried Schock, Geschäftsführer, Social Network Marketing

## Crashkurs Social Media Marketing

### Vom "Like" zum Lead!

- Social Media: Der entscheidende Vorsprung
- Wer braucht Social Media und warum?
- Twitter, Facebook, Xing & Co.: Analyse von Media Portalen
- Kommunikationssteuerung im Web 2.0
- Implementierung erfolgreicher Social Media Strategien in den Marketing-Mix

Sem.-Nr.: 11 09 814 K  
 Datum: 14.09.2011  
 Preis: 820,00 EUR (+20% MwSt.)  
 Ort: Salzburg

Referenten:

Michael Kohlfürst, Webmarketing-Pionier, Zertifizierter CMC-Berater, Unternehmer

## Social Media und SAP®

- SAP® Produkte im Social Media-Umfeld
- Streamwork, River und ByDesign
- Social Media im Enterprise Kontext
- SAP® Community Network (SCN)
- Einführung von Social Media-Tools im SAP®-System
- Integration von Twitter, Facebook & Co.

Sem.-Nr.: 11 09 542 K  
 Datum: 15.09.2011  
 Preis: 990,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Köln

Referenten:

Oliver Kohl, Principal Consultant, Solution Architect, SAP Mentor IT Web & KM, SAP AG, Walldorf  
 Stefan Lötterle, Projektleiter, HLP Informationsmanagement GmbH, Eschborn/Ts.  
 Thomas Renken, Leiter Beratung & Projektleitung, HLP Informationsmanagement GmbH, Eschborn/Ts.

## Bessere Texte für Newsletter und Webseiten

### Optimieren Sie Ihre Online-Kommunikation!

- Die Psychologie der Internet-Nutzer und Kunden
- Optimierung Ihrer Online-Kommunikation
- Themenfindung leicht gemacht
- Analyse von Webtexten
- Tipps und Tricks zur Suchmaschinenoptimierung
- Optimale Textgestaltung im Web: Schreibstil, Layout & Textgestaltung auf den Punkt gebracht

Sem.-Nr.: 11 09 811 K  
 Datum: 19.09.2011  
 Preis: 820,00 EUR (+20% MwSt.)  
 Ort: Salzburg

Referenten:

Markus Seiwald, Freier Texter und Konzeptionist, Wien

## Social Media Security

- Sicherheitsrisiken im Social Web
- Notwendigkeit von Social Media Richtlinien
- Sicherer Datenaustausch mit Facebook
- Möglichkeiten "out of the box", Facebook-Apps
- Integration und Erfolgskontrolle
- Risiken und Angriffsflächen mobiler Systeme

Sem.-Nr.: 11 09 540 K  
 Datum: 26.09.2011  
 Preis: 990,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Darmstadt

Referenten:

Rachid El Khayari, Keine kurze Beschreibung vorhanden  
 Patrick Hayder, Keine kurze Beschreibung vorhanden  
 Andreas Poller, Fraunhofer Institut for Secure Information Technology, Darmstadt  
 Charles Schmidt, Corporate Social Media Officer Corporate Communications Kronos AG, Neutraubling  
 Dr. Carsten Ulbricht, Keine kurze Beschreibung vorhanden

## Rechtssicherheit im Social Media Marketing

- Wettbewerbs- und markenrechtliche Fragen im Social Media Marketing
- Fotos, Filme, Texte - urheber- und presserechtliche Ansprüche
- Social Media & Datenschutz
- Schutz vor viraler Verunglimpfung
- Typische Regeln für eigene Angebote
- Richtlinien zur Nutzung von Social Media im Unternehmen

Sem.-Nr.: 11 09 702 K  
 Datum: 29.09.2011  
 Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Düsseldorf

Referenten:

Dr. Markus Robak, Rechtsanwalt, JONAS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln  
 Dr. Nils Weber, Geschäftsführer, JONAS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln  
 Nicole Weller, Strategische Planung, Saatchi & Saatchi, Düsseldorf

## Erfolgreiche Werbeslogans

Entwicklung und rechtlicher Schutz: Das A-Z für Ihre Praxis!

- Strategien für die Übermittlung von Botschaften durch Slogans, Bildungsmechanismen
- Werbeslogans als Marken
- Markenrechtlicher Schutz von Slogans
- Schutz außerhalb des Registerrechts
- UWG: Verwechslungsgefahr, Irreführung, "Schwarze Liste"
- Das sagt die Rechtsprechung

Sem.-Nr.: 11 09 122 K  
 Datum: 30.09.2011  
 Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Frankfurt

Referenten:

Dr. Volker Bugdahl, Geschäftsführer, at10tion, Hanau  
 Olaf Gillert, Rechtsanwalt und Partner, Taylor Wessing, Düsseldorf  
 Dominik Sprenger, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz, Recklinghausen

## Professionelle Wettbewerbsanalyse

- Warum wir den Markterfolg oft falsch bewerten
- Die Konkurrenz systematisch und realistisch betrachten
- Märkte & Möglichkeiten sinnvoll einschätzen
- Eigene Stärken und Schwächen realisieren
- Sortimente marktgerecht steuern
- Strategische Marktchancen erkennen

Sem.-Nr.: 11 10 842 K  
 Datum: 04.10.2011  
 Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Heidelberg

Referenten:

Fred Geiger, Geschäftsführer, Premeon Unternehmensberatung

## Auswahl von Werbe- und Marketing-Agenturen

Rechts- und Auswahlssicherheit für Unternehmen!

- Anforderungen an den idealen Agenturpartner
- Rückschlüsse von der Präsentation auf die zukünftige Zusammenarbeit
- Bewertungskriterien und Wege der Entscheidungsfindung
- Vorarbeiten und Präsentationsaufwand der Agentur: Ablauf und Vergütungspraxis
- Die Rechtslage zur Übernahme präsentierter Leistungen
- Sinn, Zweck und Inhalt einer Präsentationsvereinbarung

Sem.-Nr.: 11 10 844 K  
 Datum: 11.10.2011  
 Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: Düsseldorf

Referenten:

Andreas Gruhl, Autor und Geschäftsführer, Aller ! Best - Die Agentur Experten  
 Dr. Peter Schotthöfer, Rechtsanwalt, Dr. Schotthöfer & Steiner

## Gewinnspiele als Marketinginstrument

### Aktuelle Rechtslage und optimale Umsetzung in der Praxis

- Neue Möglichkeiten für Unternehmen nach der Aufhebung des Kopplungsverbots durch den EuGH
- Erfolgreiche Spielformate und deren Vermarktung
- Einsatz von Gewinnspielen zur effektiven Verkaufsförderung
- Teilnahmebedingungen für die Marketingsteuerung
- Neukundengewinnung mit Gewinnspielen
- Online-Gewinnspiele: Erfahrungen und Best Practice

Sem.-Nr.: 11 11 841 K  
 Datum: 29.11.2011  
 Preis: 840,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: München

Referenten:

Christian Ehl, Geschäftsführender Gesellschafter, Hillert & Co. Interactive und Mobile Marketing, München  
 Dr. Peter Schotthöfer, Rechtsanwalt, Dr. Schotthöfer & Steiner, München

## Social Media und SAP®

- SAP® Produkte im Social Media-Umfeld
- Streamwork, River und ByDesign
- Social Media im Enterprise Kontext
- SAP® Community Network (SCN)
- Einführung von Social Media-Tools im SAP®-System
- Integration von Twitter, Facebook & Co.

Sem.-Nr.: 11 12 540 K  
 Datum: 07.12.2011  
 Preis: 990,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: München

Referenten:

Oliver Kohl,  
 Stefan Lötterle,  
 Thomas Renken,

## Mobile Social Media

- Konventionelles vs. Mobile Marketing
- Geschäftsmodelle mit mobilen Apps
- Potenziale von Location based Services
- Erfolgsmessung bei Mobile Marketing-Aktivitäten
- Risiken und Angriffsflächen mobiler Systeme
- Sicherheitskonzepte bei der Anbindung

Sem.-Nr.: 11 12 541 K  
 Datum: 08.12.2011  
 Preis: 990,00 EUR (+19% MwSt.)  
 Ort: München

Referenten:

Rachid El Khayari, Fraunhofer Institut for Secure Information Technology, Darmstadt  
 Wilfried Schock, Geschäftsführer, Social Network Marketing

## Marketing & Vertrieb als schlagkräftiges Dream-Team

So werden Sie gemeinsam zur "Sales Machine" Ihres Unternehmens!

- Wie Sie Marketing und Vertrieb optimal abstimmen
- So finden Sie klare Prozesse und eine gemeinsame Sprache
- Warum Sie gemeinsame Kunden- und Produktverantwortung tragen
- Die besten Wege zum Umgang miteinander
- Sofort umsetzbare Tipps für Ihre Praxis

Sem.-Nr.: 11 08 842 K  
Datum: 30.08.2011  
Preis: 840,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: München

Referenten:

Dr. Ralf Pulz, Geschäftsführer, Dr. Pulz & Partner Managementberatung

## Professionelle Wettbewerbsanalyse

- Warum wir den Markterfolg oft falsch bewerten
- Die Konkurrenz systematisch und realistisch betrachten
- Märkte & Möglichkeiten sinnvoll einschätzen
- Eigene Stärken und Schwächen realisieren
- Sortimente marktgerecht steuern
- Strategische Marktchancen erkennen

Sem.-Nr.: 11 10 842 K  
Datum: 04.10.2011  
Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: Heidelberg

Referenten:

Fred Geiger, Geschäftsführer, Premeon Unternehmensberatung

## Vertriebscontrolling update

Kennzahlen im Vertrieb

- Optimierung und Steuerung der Vertriebsprozesse
- Jahresplankontrolle und Effizienzanalyse
- Aufwands- und Ertragsanalyse
- Gestaltung von Ausschöpfungsstrategien
- Außendienststeuerung
- Messung von Kundenzufriedenheit und -bindung

Sem.-Nr.: 11 10 841 K  
Datum: 05.10.2011  
Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: Heidelberg

Referenten:

Prof. Dr. rer. pol. Hans Werner Goormann, Professor für Handels- und Vertriebsmanagement, Europäische Fachhochschule

## Kreative Führungstechniken für Vertriebsleiter

- Umdenken - Hin zu mehr Kreativität in der Führung
- Führungsstile: Erwartungshaltung von Vertriebsmitarbeitern
- Unterschiede zu klassischen Führungstechniken
- Fragetechniken und angewandte Psychologie
- Welches Know-how Sie als Führungskraft im Vertrieb wirklich brauchen
- Charisma und Authentizität selbst erarbeiten

Sem.-Nr.: 11 10 843 K  
Datum: 06.10.2011  
Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: Heidelberg

Referenten:

Robert Ehlert, Vorstand, PackSynergy AG

## Vergütungssysteme im Vertrieb

Entlohnungsmethoden zur Aktivierung satter Mitarbeiter

- Vergütung als Führungs- und Steuerungssystem
- Motivationsfaktoren im Vertrieb
- Neue Ansätze zur Motivierung über Vergütungssysteme
- Vergütungsgesteuerte Aktivierung satter Mitarbeiter
- Vorgehen zur Umstellung auf ein neues Vergütungssystem
- Rechtliche und psychologische Aspekte

Sem.-Nr.: 11 10 840 K  
Datum: 07.10.2011  
Preis: 890,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: Heidelberg

Referenten:

Dr. Heinz-Peter Kieser, Inhaber, Dr. Finkenrath, Dr. Kieser + Partner Managementberatung

## Arbeitsrecht im Außendienst & Vertrieb

- Änderungen von Einsatzgebiet und Produktpalette
- Gestaltung des Vergütungssystems
- Dienstwagennutzung
- Erfassung der Arbeitszeit
- Mitarbeiterkontrolle vs. Beschäftigtendatenschutz
- Umgang mit Low Performern

Sem.-Nr.: 11 12 462 K  
Datum: 15.12.2011  
Preis: 865,00 EUR (+19% MwSt.)  
Ort: Düsseldorf

### Referenten:

Dr. Raimund Lange, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Partner in der Arbeitsrecht-Fachkanzlei maat-Rechtsanwälte, München  
Davy Rosenkind, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht, Generali Versicherung AG, München