



# Marketing 360° Today

Marketing-Exzellenz im Digitalen Zeitalter

Klassisches  
&  
Digitales Marketing  
für  
bruchlose  
Kommunikation

## DIE THEMEN

- 360°- Marketing-Strategie
- Kundenfokus und Kundenorientierung
- Marktforschung und -analyse
- Zielgruppen: Segmentation und Ansprache
- Kundennutzen und Customer Experience
- Customer Journey

## IHR REFERENT

**Prof. Dr. Laurence Welford**  
SRH Hochschule Heidelberg  
Professor für Marketing

# Marketing 360°: Bruchlose Kommunikation über alle Kanäle

---

## Ziel des Seminars

Das Seminar vermittelt Ihnen reales 360°-Marketing von heute in seinem hocheffizienten Mix aus klassischen und digitalen Kanälen.

Es wendet sich an Marketing-Praktiker mit operativer Erfahrung im Bereich des klassischen Marketing. Die gemeinsamen Grundlagen von "Off"- und "Online"-Marketing und wie man beide verbindet, bildet den Kern des Seminars.

Sie verstehen die enge Verbindung zwischen bekannten Marketing-Prinzipien und der disruptiven digitalen Kommunikation. Sie können dieses Wissen direkt in Ihr bisheriges Marketing einbringen.

Die eingesetzten Methoden sind ausgesprochen praxisorientiert. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den realen Anforderungen der Märkte und Kunden nach bruchloser 360°-Kommunikation.

Ihr Nutzen: Sie bringen ihre eigenen Marketing-Themen und Anforderungen mit in die Workshop-Diskussion.

---

## Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an alle Fachkräfte aus:

- Marketing/Werbung
- Digital Marketing
- Strategie/Marktforschung
- Business Development/Vertrieb

## Ihr Referent



### Prof. Dr. Laurence Welford

SRH Hochschule Heidelberg  
Professor für Marketing

Prof. Dr. Welford unterrichtet seit 2010 Marketing an der SRH Hochschule in Heidelberg die Schwerpunktthemen "Globales Marketing und Innovation", "Verkaufs- und Vertriebsmanagement", sowie "Prinzipien des Marketing". Vor Beginn seiner Hochschullaufbahn war er über 20 Jahre in leitenden Positionen als Director für Globales Strategisches Marketing (Central Europe/Mid-East/Africa/India/Asia-Pacific), Business Development sowie die Planung neuer Produkte für weltweit tätige Pharma-Unternehmen wie F.Hoffmann-La Roche und Abbott Laboratories) tätig.

---

## Ihre Vorteile

- Sie verstehen den Einfluß der Digitalisierung auf alle Elemente der Strategie, des Marketing-Mix, die Customer Journey, den Kundenwert und den Kundennutzen.
- Sie erhalten Tipps und Vorlagen, mit denen Sie Ihre Key-Learnings direkt in die Praxis umsetzen können.
- Sie erhalten neue Einsichten und Impulse und das jetzt wichtige Wissen zur optimalen Lösung Ihrer Marketing-Aufgaben.

# Ihr Programm im Überblick

---

## Ihr Programm von 09:00 - 17:00 Uhr

*09:00 Uhr Beginn der Veranstaltung*

09:00 bis 10:30 Uhr

### **Marketing-Prinzipien:**

#### **Der Kunde im Fokus**

- Was bedeutet "Marketing 360°" heute?
- Die Rolle des Marketing im Unternehmen
- Marktforschung: Evaluation der Kunden und Märkte
- Disruptive Veränderungen der Kundenbeziehung,
- Märkte und Marketing-Aktivitäten durch die Digitalisierung

*10:30 bis 10:45 Uhr Kaffeepause*

10:45 bis 12:30 Uhr

### **Analysieren und verstehen Sie Ihre Kunden**

- Zielgruppen-Segmentation und -Ansprache
- Marktsegmentation als Eckpfeiler der Marketingstrategie
- Die Customer Journey für Ihre Kundenansprache

*12:30 bis 14:00 Uhr Mittagessen*

14:00 bis 15:30 Uhr

### **Vermitteln Sie Ihre Marke und Produkte**

- Produkt und Marke in ihrer aktuellen Bedeutung
- Produktpositionierung und Strategie
- Produkt-Leistungsspektrum: "Eigenschaften" werden zu "Kundennutzen"
- Die vielfältigen Facetten einer Marke
- Digitalisierung: Neue Chancen für ein umfassendes Leistungsangebot

*15:30 bis 15:45 Uhr Kaffeepause*

15:45 bis 17:00 Uhr

### **Definition und Vermittlung des Kundennutzens**

- Abgrenzung, Preisgestaltung und Vertrieb
- Marketing, Kommunikation und ihre Veränderung durch die Digitalisierung
- Preis = Wert
- Integration der Customer Journey in das klassische Kommunikationsmodell
- Perfekte Customer Experience für umfassende Kundenzufriedenheit?
- Marketing 360°: Die umfassende Sicht und Herangehensweise

*17:00 Uhr Ende der Veranstaltung*

# Marketing 360° - Today

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 1910840

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Marketing 360° - Today
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.  
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

### Termin/Veranstaltungsort:

Donnerstag, 24. Oktober 2019 in Frankfurt  
09:00 - 17:00 Uhr

Hotel Cult Frankfurt City  
Offenbacher Landstr. 56 · 60599 Frankfurt  
Tel. +49 69 962446-0 · Fax +49 69 962446-666

### Gebühr:

€ 1.040,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Ihre Vorteile

- Tipps und Vorlagen, mit denen Sie Ihre Key-Learnings direkt in die Praxis umsetzen.
- Ein neues Verständnis von 360°-Marketing heute und was Sie dafür tun können.
- Ein neu durchdachter Marketing-Mix auf Basis einer umfassenden Strategie.

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Jessica Rink**  
Konferenzmanagerin  
Tel. +49 6221 500-760  
[j.rink@forum-institut.de](mailto:j.rink@forum-institut.de)