

PARLA[®]-Trainings 2014

Erfolgreich werben

Bekannt wie ein bunter Hund

Ziele

Immer wieder hat man als mittelständischer Unternehmer das Problem, Werbeetats richtig einzusetzen. Da in der Regel keine entsprechend ausgebildeten Mitarbeiter im Unternehmen vorhanden sind, ist man auf Gedeih und Verderb den entsprechenden Dienstleistern wie Werbeagenturen, Messebauern, Direktmarketing-Agenturen oder Presseagenturen ausgeliefert.

Diese Dienstleister sind aber nur so gut, wie sie vom Unternehmen über die Ziele und Zielgruppen informiert oder gebrieft worden sind.

Dieses Seminar gibt einen Überblick über die gängigen Maßnahmen der Werbung, die ein Unternehmen einsetzen kann. Dabei geht es von der Etatplanung über das Briefing der Dienstleister und den Überblick der gängigen Werbesegmente bis zur Abrechnung und Kontrolle. Ziel ist der effektive und richtige Einsatz von Werbemaßnahmen, um Unternehmensziele zu erreichen.

Ihr Nutzen

Durch das Wissen rund um Werbeplanung, können Werbeaufwendungen präziser, effektiver und kostengünstiger geplant und umgesetzt werden. Die Teilnehmer können Werbung planen entwickeln, budgetieren und kontrollieren.

Inhalte

- Am Anfang steht das Ziel – Corporate Identity
- Wie viel Einsatz ist richtig – das Werbebudget
- Corporate Design: Mein Erscheinungsbild
- Das Briefing – wichtigste Vorbereitung
- Gute Texte für neue Kunden
- Medien im Einsatz – Druck, Fernsehen, Radio, Internet
- Internet von Ad-Words bis Zielseite
- Direktmarketing muss einfach sein
- Guerilla Marketing braucht keine Terroristen
- Pressearbeit: die Botschaft schlechthin
- Messen sind teuer?
- Werksbesichtigung: mehr als nur Kunden treffen
- Morgen fange ich an

Methoden

Impulse durch den Trainer, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit und konkrete Umsetzungsschritte.

Seminarleiter

Helmut König, Marketing- und Vertriebsberater

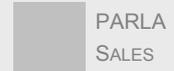
- geb. 1954, seit über 30 Jahren Experte für Vertrieb, Marketing und Organisation
- Industriekaufmann & Leiter Vertrieb
- Produktmanager in Baustoffhandel und Baustoffindustrie
- Organisator und Dozent des Lehrgangs Consulting Assistant (NCRM)
- Berater / Coach / Dozent und Trainer für Vertriebssteuerung, NEURO-Marketing und Organisation



PARLA



PARLA
INTERNATIONAL



PARLA
SALES



PARLA
AUSBILDUNG

Datum

29.-30. Oktober 2014

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1. Tag; 10 - 18 Uhr

2. Tag; 09 - 17 Uhr

Seminarleiter



Helmut König

Teilnehmeranzahl

max. 10 Teilnehmer/innen

Investition

990 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter & Führungskräfte aus den Bereichen Werbung, Marketing- und Öffentlichkeitsarbeit in mittelständischen Unternehmen