

MARKETING UND SALES MANAGEMENT DIPLOMLEHRGANG

www.bfi.wien



Marketing und Sales Management

Diplomlehrgang | Berufsbegleitend | Online-Live

"Without a customer, you don't have a business - all you have is a hobby", so der Marketingexperte und CRM-Guru Don Peppers. Die beste Geschäftsidee bringt nichts, wenn sie nicht zielgerichtet positioniert, vermarktet und verkauft wird.

In diesem Lehrgang führen wir Sie praxisnah und umfassend in die Welt des Marketings und des Vertriebs ein. Von der richtigen Strategie über Businesspläne und Brand Management bis zum Verkauf decken unsere erfahrenen Vortragenden das gesamte Spektrum von Marketing und Sales ab. Relevante Fallbeispiele vermitteln Ihnen die Kompetenzen, die Sie zum Erfolg brauchen.

Der Diplomlehrgang auf einen Blick



8 Themenblöcke



Termin(e)

Bitte QR-Code scannen



Dauer: 100 UE



Teilnahmevoraussetzung

Siehe Seite 6



BFI Wien Diplom

Nach erfolgreichem Abschluss



€ 2.350,-

Inkl. 10% USt.



Lehrplan

Der Diplomelehrgang ist partizipativ konzipiert und betont besonders die praktische Seite der Ausbildung. Im Laufe des Lehrgangs erhalten Sie regelmäßig Arbeitsaufgaben zu den thematisierten Inhalten und verfassen als Abschlussarbeit ein Marketingkonzept, womit Sie alle erlernten Inhalte in die Praxis umsetzen. Auf der Lernplattform Moodle werden Ihnen die Lernunterlagen zur Verfügung gestellt.

MODUL	DAUER
Modul 1: Einführung und Grundlagen des Marketings	16 UE
Modul 2: Businessplan, Marketingplan, Strategisches Marketing	12 UE
Modul 3: Projektmanagement im Marketing und Arbeiten in (virtuellen) Teams	8 UE
Modul 4: Marketing-Mix	8 UE
Modul 5: Online Marketing und Social Media Marketing	16 UE
Modul 6: Sales und CRM	16 UE
Modul 7: Brand Management	4 UE
Modul 8: Abschluss (inkl. Coaching)	20 UE
GESAMT	100 UE



Modulübersicht

Hier finden Sie eine Detailübersicht über die Lehrinhalte aus den verschiedenen Modulen:

Einführung und Grundlagen des Marketings	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung und Definition von Marketing • Entwicklung und Bedeutung des Marketings • Marktanalyse • Marktpartner (B2B, B2C, C2C) • Überblick über den Marketingprozess • Kundensegmentierung
Strategisches Marketing, Businessplan, Marketingplan	<ul style="list-style-type: none"> • Einblick Businessplanung (Einsatz und Nutzen, Aufbau und Inhalt eines Business Plans) • Marketingplan • Grundlagen der strategischen Marketingplanung (Die Rolle des Marketing in der strategischen Planung eines Unternehmens, Strategieplanung Überblick, Strategische Konzepte und Instrumente)
Projektmanagement	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Projektmanagements • Zusammenarbeit im Team und virtuelle Zusammenarbeit • Soft Skills: Führen ohne Vorgesetztenfunktion, Entscheidungsfindungen, Zielvereinbarung und -umsetzung
Marketing-Mix	<ul style="list-style-type: none"> • Klassische Instrumente des Marketing-Mix: 4Ps (Product, Price, Place, Promotion) • Grundlagen der Marketingkommunikation • Aufbau einer effizienten Kommunikation (Kommunikationsziele, Auswahl der Medien, Messung der Werbewirkung, und Marketing-Controlling, Budget, Kommunikationsmix) • Überblick über Kommunikationsinstrumente • Weitere „Ps“ im Marketing-Mix • Pricing und Kaufentscheidungen
Online- und Social Media Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen Online-Marketing • Grundlagen Social-Media-Marketing • Erfolgsfaktoren Website • Suchmaschinenmarketing SEM • Suchmaschinenoptimierung SEO • Überblick über Social-Media-Kanäle und Plattformen • Grundlegende Kenntnisse über Einsatzmöglichkeiten und Funktionsweisen

Sales und CRM	<ul style="list-style-type: none"> • Vertrieb und Verkauf • Verkauf Grundlagen • Verkaufsabwicklung (Verkaufsvorbereitung, Verkaufsprozess, Verkaufsabschluss) • Verkaufsförderung • Customer-Relationship-Management und die Pflege von Kund:innenbeziehungen
Brand Management	<ul style="list-style-type: none"> • Definition Markenführung • Markenwerte • Markenentwicklung • Produkt-Marken-Portfolio • Markenstrategie • CI (Corporate Identity)
Abschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfungsvorbereitung und Coaching • Abschlusspräsentationen



Vorteile



Partizipativ & praxisnah



[Terminplan online](#)



Online-Live



Berufsbegleitende Weiterbildung



Förderbar über [Digi-Winner](#)



Steuerlich absetzbar

Teilnahmevoraussetzungen

- Grundkenntnisse im Marketing (empfehlenswert)
- Bereitschaft, sich selbstständig, außerhalb der Unterrichtseinheiten, mit Aufgabenstellungen auseinanderzusetzen bzw. Inhalte zu wiederholen, zu vertiefen und die Abschlussarbeit zu erstellen
- PC/Laptop, Internet, Micro/Headset und Webcam
- Personalisierte E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben

Abschluss

- Anwesenheit in den Präsenzeinheiten von mindestens 75 Prozent
- Positive Erledigung aller Aufgabenstellungen (Distanzphasen)
- Positive Beurteilung der Abschlussarbeit und der Abschlusspräsentation

Qualifikation

BFI Wien Diplom

Trainer:innen



Judith Zingerle, MA

Lehrgangsführung

Ausbildung

- Master of Arts in Marketing & Integrierte Kommunikation
- Akademische Kommunikationsmanagerin

Berufserfahrung

- Geschäftsführerin Zingerle Communications
- Lektorin an verschiedenen Universitäten
- Seit mehr als 10 Jahren - Online Marketing-Expertin und Social Media Consultant

MMag. Markus Eckert | Strategisches Marketing, CRM, Pricing
Unternehmensberater

Andreas Eitelbö, MA | Marketing Grundlagen, Projektmanagement, Sales
Unternehmensberater

Ihr Weg zum Kurs

1

Wunschausbildung und Kostenvoranschlag

Wählen Sie Ihre Wunschausbildung aus unserem breiten Portfolio. Wir beraten Sie dabei gerne und stellen Ihnen den gewünschten Kostenvoranschlag aus.

2

Kostenvoranschlag bei der Förderstelle vorlegen

Denn Weiterbildung ist förderbar! Das Servicecenter des BFI Wien berät Sie gerne bezüglich Ihrer individuellen Weiterbildungsförderung. Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.bfi.wien/foerderungen>

3

Offizielle Kurs-Anmeldung im Servicecenter

Nehmen Sie Ihre Kostenübernahmebestätigung oder Ihren AK Bildungsgutschein, AK Digi-Bonus, Digi-Winner, Sprachgutschein etc. einfach zur Anmeldung mit.

4

Kursgebühren zahlen

Rechtzeitig vor Kursbeginn erhalten Sie den ERLAGSCHEIN, der gleichzeitig Ihre KURSKARTE ist. Sie haben auch die Möglichkeit, nach Erhalt des Erlagscheins eine **ZINSENLOSE TEILZAHLUNG** zu vereinbaren. (möglich ab € 365,-) Wir beraten Sie dazu gerne.

5

Erster Kurstag. Freude inklusive!

Nun steht Ihrer Ausbildung nichts mehr im Wege.

Orientierung und Service



Das Servicecenter des BFI Wien

Sie haben Fragen zu unserem Kursangebot oder zur Bildungsfinanzierung? Rufen Sie uns an oder kommen Sie vorbei!

Unsere erfahrenen Mitarbeiter:innen beraten Sie persönlich über unsere Angebote sowie die unterschiedlichen Fördermöglichkeiten. Detaillierte Kursinformationen und Kostenvoranschläge senden wir Ihnen auch gerne kostenlos zu.

Anmeldung

BFI Wien Servicecenter | 1030 Wien | Alfred-Dallinger-Platz 1 (5.OG)

Telefon: **+43 1 811 78-10100**
Fax: **+43 1 811 78-10111**
E-Mail: **anmeldung@bfi.wien**
Website: **www.bfi.wien**

Öffnungszeiten

Website: **www.bfi.wien/service/servicecenter**

Mo & Mi: 08:00–16:30 | Di & Do: 08:00–18:00 | Fr: 08:00-16:00

Erreichbarkeit & Parken

U-Bahn: U3, Station Schlachthausgasse | Aufgang Schlachthausgasse Buslinie(n): 77A oder 80A, Station Schlachthausgasse | 1 Minute Fußweg Straßenbahn: Linie 18, Station Schlachthausgasse | 1 Minute Fußweg



BILDUNG. FREUDE INKLUSIVE.



**ICH WILL
MEHR VOM
LEBEN**



Berufsförderungsinstitut Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1 | 1030 Wien

information@bfi.wien

+43 1 811 78 - 10100

www.bfi.wien