



Kick-Off/ Fachseminar Marketing und Vertriebsmanagement 2023, V-058485	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	27. Februar 2023, 10:00 bis 12:30 Uhr
Ziel	Teilnehmer erhalten einen Überblick zum Fachseminar Markt- und Vertriebsmanagement.
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Vorstellungsrunde • Vorstellungsrunde • Rahmenbedingungen: Arbeits- und Lernumgebung • Anforderungen an das Fachseminar • Einführung in den Marketingkreislauf • notwendige Tools/ Beschaffung von Informationen • Erläuterung der Prüfungsteile • Klärung von Fragen
Aufgaben/ Material	Zugang zum Umsetzungsbaukasten, Strategiecheck, eigene Geschäftsstrategie
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Preis	0,00 €
Ablauf	1. Tag - Montag, 27.02.2023 10:00 – 10:30 Uhr Kick-Off / Erwartungen / Vorstellungsrunde 10:30 – 12:30 Uhr Einführung ins Fachseminar Marketingkreislauf und Vertriebsmanagement
Teilnehmerzahl	16
Dozenten	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Marktforschung, V-058533	
Ort	Selbststudium / WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	28. Februar 2023, 08:30 bis 15:00 Uhr 1. März 2023, 08:30 bis 15:00 Uhr
Ziel	Abgrenzung unterschiedlicher Marktforschungsansätze: von der externen Analyse bis zu internen Analyse in der Praxis.
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Grundlagen der Marktforschung • Aufgaben und Arten der Marktforschung • der Marktforschungsprozess • Erhebungsverfahren • Methoden zur Informationsgewinnung • Möglichkeiten zur Ergebnis-Operationalisierung Praxisbeispiele aus der S-Finanzgruppe, z.B. Kundenbefragung, Sparkassen-DataAnalytics, Kommunikationswelt Radar, UDAS. Der Dozent geht sehr individuell auf den Kenntnisstand der Teilnehmer ein. Mittels Transferaufgaben werden relevante Praxisbeispiele diskutiert."
Aufgaben/Material	Zugang zur OSV-Vertriebsklassifizierung
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Preis	380,00 €
Ablauf	2. Tag - Dienstag, 28.02.2023 08:30 – 12:00 Uhr WEB-Seminar - Instrumente der Marktforschung 13:00 – 15:00 Uhr WEB-Seminar - Instrumente der Marktforschung 3. Tag - Mittwoch, 01.03.2023 08:30 – 12:00 Uhr WEB-Seminar - Transferaufgabe/Teletutoring 13:00 – 15:00 Uhr WEB-Seminar - Vertiefung zur Umsetzung
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Christian Rath, Sparkassenverband Niedersachsen

Geschäfts- und Vertriebsstrategien der S-Finanzgruppe, V-058491	
Ort	Selbststudium / WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	2. März 2023, 08:30 bis 16:00 Uhr 3. März 2023, 08:00 bis 15:30 Uhr
Ziel	Teilnehmer erhalten einen Überblick zum Markt- und Wettbewerbsumfeld sowie zur Vertriebsstrategie in der Sparkassen-Finanzgruppe und setzen sie sich damit auseinander.
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Ausgangssituation • Marktentwicklung und Trends • Kundenperspektive • Umfeld Kreditinstitute Positionierung • DSGVO-Geschäftsstrategie • Digitale Leitsätze • Vertriebsstrategie der Zukunft Privatkunden (VdZ PK) 2.1 – Optimierung der Marktbearbeitung
Aufgaben/Material	Zugang zum Umsetzungsbaukasten, eigene Geschäftsstrategie
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Preis	380,00 €
Ablauf	4. Tag – Donnerstag, 02.03.2023 08:30 – 16:00 Uhr WEB-Seminar Geschäftsstrategie/Vertiefung VdZ/ digitale Leitsätze 5. Tag - Freitag, 03.03.2023 08:30 – 12:00 Uhr Selbststudium 13:00 – 15:30 Uhr Transferaufgabe / Teletutoring
Teilnehmerzahl	16
Dozenten	Robert Hamann, Sparkassenverband Niedersachsen

Marketing-Controlling - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung, V-058487	
Ort	Selbststudium / WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	6. März 2023, 08:30 bis 15:30 Uhr und 23. März 2023, 09:45 bis 12:45 Uhr
Ziel	Einführung in die Elemente einer ergebnisorientierten Vertriebssteuerung, Aufgabenbereiche und Stufen der Planung.
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Ausgangssituation • Aufgabenbereiche und Stufen der Planung • ergebnisorientierte Vertriebssteuerung Instrumente • qualitative und quantitative Kennzahlen • Vertriebsplanung • Geschäftsstellenerfolgsrechnung • Online-Controlling Der Dozent geht sehr individuell auf den Kenntnisstand der Teilnehmer ein. Eigene Praxisbeispiele sollten unbedingt mitgebracht werden, damit auch ein Mehrwert entsteht.
Aufgaben/Material	Zugang zur OSV-Vertriebsklassifizierung
Hinweise	Der 2. Tag - 24.03.2023 ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement ist NICHT einzeln buchbar und gehört zur Veranstaltung V-058489 -Marketing-Controlling - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung vom 06.03.2023
Preis	380,00 € (Gesamtpreis für beide Tage)
Ablauf	6. Tag - Montag, 06.03.2023 08:30 – 10:15 Uhr WEB-Seminar - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung, 10:45 – 12:45 Uhr WEB-Seminar – Praxisbeispiel Vertriebsvergleich 13:00 – 15:30 Uhr WEB-Seminar – Transferaufgabe / Teletutoring nach Bedarf 17. Tag -Freitag, 24.03.2023 09:45 –12:45Uhr WEB-Seminar / Präsentation Transferaufgabe / Teletutoring
	16
Dozent	Mike Breitkreuz, Ostdeutscher Sparkassenverband

Strategieentwicklung, V-058499	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	7. März 2023, 10:00 bis 18:00 Uhr
Ziel	Ableitung einer Gesamtstrategie (Multikanal), zur Segmentierung, Filialkonzeption und Kundenkontaktmanagement
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Ableitung einer Vertriebsstrategie am Beispiel • Multikanal • Segmentierung • Filialkonzeption • Kundenkontaktmanagement Übertragung des Erlernten
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	7. Tag – Dienstag, 7. März 2023 10:00 – 18:00 Uhr WEB-Seminar optional: Freitag, 10.03.2023 (nicht buchbar, da interne VA) 09:45 – 16:30 Uhr WEB-Seminar / Präsentation Transferaufgabe / Teletutoring
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozenten	Bastian Königsmann, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

Prozess- und Multikanalmanagement, V-058489	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	8. März 2023, 08:30 bis 16:30 Uhr
Ziel	Vertriebswegemanagement auf die Kundenbedürfnisse anpassen, um Standardprozesse und Effizienzsteigerung zu erzielen, Einbindung von Online-Abschluss-Prozessen
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Ableitung und Optimierung von Prozessen • Vertriebswege und Vertriebswegemanagement • Multikanalstrategie: strategisch und organisatorisch Aktuelle Entwicklungen im Online-Multikanalvertrieb • Anforderungen an den Online-Abschlussprozess • Online-Marketing
Aufgaben/Material	Zugang zum FI-Portal, OSV-SAD
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	8. Tag – Mittwoch, 8. März 2023 08:30 – 16:30 Uhr WEB-Seminar optional: Freitag, 10.03.2023 (nicht buchbar, da interne VA) 09:45 – 16:30 Uhr WEB-Seminar / Präsentation Transferaufgabe / Teletutoring
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Bastian Königsmann, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

Produkt- und Preispolitik, V-058493	
Ort	WEB-Seminar über Vitero
Termin	9. März 2023, 08:30 bis 16:30 Uhr
Ziel	Einsatz von Instrumenten und Maßnahmen der Produkt- und Preispolitik
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	I. Preismanagement in reinster Ausprägung 1. Rahmenbedingungen (Markt, Wettbewerb, Regulatorik) 2. Preisstrategien 3. Analysen (Kunden, Portfolio, Produkte) 4. Preisfindung und -festlegung 5. Organisation und Durchsetzung 6. Psychologie, Vertrieb und Kommunikation (Mitarbeiter und Kunde) 7. Controlling und Reporting II. Preismanagement in der Praxis 1. Preisstrategie und deren Umsetzung 2. Instrumente zur Analyse (Markt, Kunde, Portfolio) 3. Differenzierung zwischen Zinsprodukten und Dienstleistungen 4. Marktzinsmethode und kalkulatorische Preisfindung 5. Leistungsbestandteile von Produkten (Mehrwertmodelle) 6. Sonderkonditionsmanagement 7. Kommunikation 8. Durchsetzung 9. Datenerhebung und -kommunikation
Aufgaben/Material	Broschüre des DSGVO
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	9. Tag – Donnerstag, 9. März 2023 08:30 – 16:30 Uhr WEB-Seminar
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Kevin Klausnitzer, Salzlandsparkasse

Strategieentwicklung – Prozess und Multikanalmanagement, V-058543	
Nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung	
Ort	WEB-Seminar über Vitero
Termin	10. März 2023, 08:30 bis 16:30 Uhr (nicht buchbar, da interne VA) gehört zu den Veranstaltungen am 7. und 8. März 2023)
Ziel	Teilnehmer können eine Marketing- und Kampagnenplanung schriftlich ausarbeiten
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Zusammenführung der Wissensbausteine aus dem Fachseminar - Analyse, Strategie, Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation, Controlling und Qualität in die Marketingplanung mit dem Ziel, daraus eine Kampagne abzuleiten. - Erarbeitung von konkreten Umsetzungsansätzen unter Berücksichtigung der strategischen Schwerpunkte der Sparkasse und der Ziele der Sparkassen-Finanzgruppe - Digitalisierung, Multikanal, Nachhaltigkeit etc.
Aufgaben/Material	
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	10. Tag – Freitag, 10. März 2023 08:30 – 16:30 Uhr WEB-Seminar
Preis	0,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Bastian Königsmann, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

WEB-Seminar „Marketingkommunikation in der Sparkassen-Finanzgruppe – von der zentralen Unterstützung bis zur Umsetzung lokaler Maßnahmen“, V-058721	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	13. März 2023, 09:45 bis 15:00 Uhr
Ziel	Die Teilnehmer kennen die Standards der Sparkassenwerbung, können auf Tools zurückgreifen und daraus aktuelle Vertriebs- und Kommunikationsplanungen auf allen Kanälen ableiten.
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, medialer Vertrieb und Vertriebssteuerung
Inhalt	Marketingkommunikation in der SFG ist vielfältig. Im Seminar erhalten Sie einen Überblick der Maßnahmen und Unterstützungsangebote des DSGVO, der Regionalverbände und der Verbundpartner. Es wird dargestellt, wie diese Angebote bestmöglich genutzt werden können und im Zusammenspiel mit Ihren lokalen Maßnahmen eine verzahnte Gesamtkommunikation ergeben. Die im Seminar vermittelten Inhalte befähigen die Teilnehmer zur Planung, Erstellung und Durchführung sparkassenindividueller, kanalübergreifender Marketingkampagnen.
Aufgaben/Material	Zugang zum Markenportal
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	10. Tag – Montag, 13.03.2023 09:45 – 11:45 Uhr WEB-Seminar - Kommunikationsmaßnahmen / Einsatz regionaler Sparkassenwerbung 13:00 – 15:00 Uhr WEB-Seminar – Maßnahmen im Onlinemarketing/ Aktuelles Kampagnenbeispiel
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozenten	Thomas Händel, Ostdeutscher Sparkassenverband Steffi Unbehaun, Ostdeutscher Sparkassenverband

Hausarbeit zum Kampagnenmanagement , Nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung	
Ort	Selbststudium / Webinar über Vitero / Teletutoring
Termine	14. März 2023, 08:30 bis 16:30 Uhr 24. März 2023, 08:30 bis 16:30 Uhr 3. Mai 2023, 08:30 bis 16:30 Uhr
Ziel	Hausarbeit zum Kampagnenmanagement
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Entwurf - Hausarbeit zum Kampagnenmanagement Bestehend aus der Ausgangssituation, strategisches Ziel, Produkt/ Preis, Kampagnenplanung, Verkaufsförderung / Werbemedien, Kommunikation, Service-Qualitätsmanagement, Vertriebscontrolling
Aufgaben/Material	
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und ist Nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung
Ablauf	11. Tag – Dienstag, 14. März 2023 Erster Entwurf: Selbststudium / Teletutoring 08:30 – 16:30 Uhr 18. Tag – Freitag, 24. März 2023 Zweiter Entwurf: Selbststudium / Teletutoring 08:30 – 16:30 Uhr 21. Tag – Mittwoch, 3. Mai 2023 Abgabe der Hausarbeit / Selbststudium / Teletutoring 08:30 – 16:30 Uhr
Preis	0,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Marketingplanung/Kampagnenmanagement, V-058507	
Ort	WEB-Seminar über Vitero
Termin	15. März 2023, 08:30 bis 16:00 Uhr
Ziel	Erarbeitung eines effektiven und anpassungsfähigen Marketing- und Kampagnenplans zu einem bestimmten Produkt, Service oder einer Dienstleistung unter Berücksichtigung aller Elemente aus dem Marketingkreislauf bzw. Vertriebsmanagements (PDCA)
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Zusammenführung der Wissensbausteine aus den Modulen des Fachseminars: • von der Analyse, Strategie, Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation, Controlling bis zur Qualität im Vertriebsmanagement mit der Ableitung einer Kampagne • Einordnung in die Prozessschritte Analyse, Steuerung, Umsetzung und Überprüfung (PDCA) im agilen Kontext • Erarbeitung von konkreten Umsetzungsansätzen unter Berücksichtigung • strategischer Schwerpunkte der Sparkasse und Ziele der Sparkassen-Finanzgruppe • Aufgabendimensionen und -felder des Vertriebsmanagers • Zinsumfeld, Kostendruck, Digitalisierung, Nachhaltigkeit etc.
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	12. Tag – Mittwoch, 15. März 2023 08:30 – 16:00 Uhr WEB-Seminar
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Oliver Ludwig, engram GmbH

Service- und Qualitätsmanagement, V-058503	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	16. März 2023, 09:45 bis 15:30 Uhr
Ziel	Erarbeitung von Maßnahmen zur Steuerung und Überprüfung des Service- und Qualitätsmanagements
Zielgruppe	Fachkräfte, , Expert*innen und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Dimensionen, Instrumente und Realisierung für ein nachhaltiges Qualitätsmanagements • Strategische Ansatzpunkte des Service- und Qualitätsmanagements • Positionierung der zentralen und dezentralen Aufgaben im Unternehmen • Instrumente und Ansätze zur Analyse, Steuerung, Umsetzung und Überprüfung (PDCA) im agilen Kontext • erfolgreiches Beschwerdemanagement: intern/extern • neu: "Net Promoter Score in der Customer Journey" • DSGVO-Qualitätsoffensive
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	13. Tag – Donnerstag, 16.03.2023 09:45 – 11:30 Uhr WEB-Seminar - Einführung ins Qualitätsmanagement 12:30 – 14:30 Uhr WEB-Seminar - Instrumente des Qualitätsmanagements 14:30 – 15:30 Uhr Transferaufgabe / Teletutoring
	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Oliver Ludwig, engram GmbH

Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf, V-058517	
Ort	WEB-Seminar über Vitero
Termin	21. März 2023, 09:00 bis 16:00 Uhr
Ziel	Kennenlernen der Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf • Kundenanalyse und Ansprache: Zielgruppenermittlung, Kampagnenmanagement, Regelbasierte Kundenansprache und Integriertes Ansprachemanagement (Ausblick) • Gesprächsvorbereitung: OSPlus_neo Kundenübersichten und Vertriebliche Startseite • Gesprächsdurchführung: Beratungen rund um das Finanzkonzept und Produktverkauf für den Privatkunden • Gesprächsnachbereitung: Kundenkontaktmanagement und Vertriebscontrolling
Aufgaben/Material	
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	14. Tag – Dienstag, 21. März 2023 09:00 – 16:00 Uhr WEB-Seminar - Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Jacqueline Vali und Carmen Steinhauer, Rolloutmanagement Finanz Informatik

Verkaufsförderung – Omnikanale Ansprache, V-058505	
Ort	WEB-Seminar über Vitero
Termin	22. März 2023, 08:30 bis 16:30 Uhr
Ziel	Konzeption von Verkaufsfördermaßnahmen und Einsatz von Verkaufsfördermaßnahmen, omnikanale Ansprache an den Kontaktpunkten des Kunden
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	• Ziele, Grundlagen der Verkaufsförderung • Einordnung und Bedeutung der Verkaufsförderung im Marketing-Mix • Formen der Verkaufsförderung (klassisch/digital) • Mindset, Newwork und Agilität in der Planung und Durchführung • Customer Journey – Personas • Omnikanale Ansprache – Kontaktpunkte des Kunden
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	15. Tag – Mittwoch, 22. März 2023 08:30 – 16:30 Uhr WEB-Seminar
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Mirko Simon, Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam

Rechtliche Aspekte im Marketing und der Online-Kommunikation, V-058501	
Ort	WEB-Seminar über Vitero
Termin	23. März 2023, 09:00 bis 16:00 Uhr
Ziel	Regelungen, Gesetzesgrundlagen, Besonderheiten im Online-Kanal
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertriebssteuerung und Öffentlichkeitsarbeit
Inhalt	• Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) • Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) • Besonderheiten in der Online-Kommunikation • Preisabgabenverordnung (PAngV) • Verfahrensrecht: Rechtsdurchsetzung und Rechtsabwehr bei Wettbewerbsverstößen
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	16. Tag – Donnerstag, 23. März 2023 09:00 – 16:00 Uhr WEB-Seminar
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Dr. Moritz Indenhuck – lindenpartners

Marketing-Controlling - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung, V-058497 nicht buchbar, da interne Veranstaltung,	
Ort	Selbststudium / WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	24. März 2023, 09:45 bis 12:45 Uhr
Ziel	Einführung in die Elemente einer ergebnisorientierten Vertriebssteuerung, Aufgabenbereiche und Stufen der Planung.
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Ausgangssituation • Aufgabenbereiche und Stufen der Planung • ergebnisorientierte Vertriebssteuerung Instrumente • qualitative und quantitative Kennzahlen • Vertriebsplanung • Geschäftsstellenerfolgsrechnung • Online-Controlling Der Dozent geht sehr individuell auf den Kenntnisstand der Teilnehmer ein. Eigene Praxisbeispiele sollten unbedingt mitgebracht werden, damit auch ein Mehrwert entsteht.
Aufgaben/Material	Zugang zur OSV-Vertriebsklassifizierung
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist NICHT einzeln buchbar und gehört zur Veranstaltung V-058489 -Marketing-Controlling - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung vom 06.03.2023
Preis	380,00 € (Gesamtpreis für beide Tage)
Ablauf	17. Tag -Freitag, 24.03.2023 09:45 –12:45Uhr WEB-Seminar / Präsentation Transferaufgabe / Teletutoring
	16
Dozent	Mike Breitkreuz, Ostdeutscher Sparkassenverband

Hausarbeit zum Kampagnenmanagement , nicht buchbar, da interne Veranstaltung	
Ort	Selbststudium / Webinar über Vitero / Teletutoring
Termin	24. März 2023, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
Ziel	Zweiter Entwurf - Hausarbeit zum Kampagnenmanagement
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Zweiter Entwurf - Hausarbeit zum Kampagnenmanagement Bestehend aus der Ausgangssituation, strategisches Ziel, Produkt/Preis, Kampagnenplanung, Verkaufsförderung/ Werbemedien, Kommunikation, Service-Qualitätsmanagement, Vertriebscontrolling
Aufgaben/Material	
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und ist Nicht buchbar, da interne Veranstaltung
Ablauf	18. Tag – Freitag, 24. März 2023 Webinar: 08:30 – 16:30 Uhr
Preis	0,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Hauptaspekte der Unternehmenskommunikation, V-058515	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	28. März 2023, 14:00 bis 17:30 Uhr
Ziel	Erarbeitung eines Kommunikationskonzepts zur Vermarktung einer Kampagne intern/extern
Zielgruppe	Fachkräfte, Expert*innen und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Grundlagen der internen und externen Kommunikation • Planung aller Kommunikationsmaßnahmen im Unternehmen • Planung und Erstellung der Saleskommunikation (Vertrieb) für verschiedene Kommunikationskanäle • Storytelling als Instrument in der Kommunikation • Erfolgsfaktoren und Steuerung der internen Kommunikation • Hauptaspekte der Krisenkommunikation
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	19. Tag – Dienstag, 28. März 2023 14:00 – 17:30 Uhr WEB-Seminar
Preis	240,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Oliver Ludwig, engram GmbH

Abgabe Hausarbeit zum Kampagnenmanagement , nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung	
Ort	Selbststudium / Webinar über Vitero / Teletutoring
Termin	3. Mai 2023, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
Ziel	Abgabe Hausarbeit zum Kampagnenmanagement
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	Abgabe zum Kampagnenmanagement Bestehend aus der Ausgangssituation, strategisches Ziel, Produkt/ Preis, Kampagnenplanung, Verkaufsförderung/ Werbemedien, Kommunikation, Service-Qualitätsmanagement, Vertriebscontrolling
Aufgaben/Material	
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und ist Nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung
Ablauf	21. Tag – Mittwoch, 3. Mai 2023 Webinar: 08:30 – 16:30 Uhr
Preis	0,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie



Abschlussprüfung des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I), V-058509	
Ort	Kongresshotel Potsdam/ Alternativ über Vitero
Termin	28. März 2023 und 11. – 12.Mai 2023, 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr
Ziel	Abschlussprüfung
Zielgruppe	Teilnehmer des Fachseminars Marketing- und Vertriebsmanagement
Inhalt	Schriftliche Prüfung am 28.03.2023 über online Prüfungs.TV Mündliche Prüfung am 11. und 12.05.2023
Preis	450,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Prüfungskommission