



Kick-Off/ Fachseminar Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I), V-044846	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	1. März 2021, 10:00 Uhr bis 12:30 Uhr , bis 20. April 2021
Ziel	Teilnehmer erhalten einen Überblick zum Fachseminar Markt- und Vertriebsmanagement (Teil I).
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	<p>Vorstellungsrunde</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Preis	0,00 €
Ablauf	1. Tag - Montag, 01.03.2021 10:00 – 10:30 Uhr Kick-Off/Erwartungen /Vorstellungsrunde 10:30 – 12:30 Uhr Einführung ins Fachseminar
Teilnehmerzahl	16
Dozenten	- Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie



Geschäfts- und Vertriebsstrategien der S-Finanzgruppe, V-044840	
Ort	Selbststudium/ WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	2. März 2021, 10:00 bis 16:00 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	<p>Ausgangssituation</p> <ul style="list-style-type: none">• Marktentwicklung und Trends• Kundenperspektive• Umfeld Kreditinstitute <p>Positionierung</p> <ul style="list-style-type: none">• DSGVO-Geschäftsstrategie• Digitale Leitsätze• Vertriebsstrategie der Zukunft
Aufgaben/Material	Zugang zum Umsetzungsbaukasten, eigene Geschäftsstrategie
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Preis	380,00 €
Ablauf	<p>2. Tag - Dienstag, 02.03.2021 08:30 – 16:00 Uhr WEB-Seminar Geschäftsstrategie/Vertiefung VdZ</p> <p>3. Tag - Mittwoch, 03.03.2021 08:30 – 12:00 Uhr Selbststudium 13:00 – 15:30 Uhr Transferaufgabe/Teletutoring</p>
Teilnehmerzahl	16
Dozenten	- Christinan Rath, Sparkassenverband Niedersachsen-

Marktforschung, V-044843	
Ort	Selbststudium/ WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	4. März 2021, 09:45 Uhr bis 5. März 2021, 16:30 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	<p>Grundlagen der Marktforschung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben und Arten der Marktforschung • der Marktforschungsprozess • Erhebungsverfahren • Methoden zur Informationsgewinnung <p>Praxisbeispiele aus der S-Finanzgruppe, z.B. Kundenbefragung, Sparkassen-DataAnalytics.</p> <p>Der Dozent geht sehr individuell auf den Kenntnisstand der Teilnehmer ein. Mittels Transferaufgaben werden relevante Praxisbeispiele diskutiert."</p>
Aufgaben/Material	
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Preis	380,00 €
Ablauf	<p>4. Tag - Donnerstag, 04.03.2021</p> <p>08:30 – 12:00 Uhr Selbststudium – Bearbeitung der Transferaufgabe</p> <p>13:00 – 15:00 Uhr Vertiefung – Skript: Instrumente der Marktforschung</p> <p>5. Tag - Freitag, 05.03.2021</p> <p>08:30 – 12:00 Uhr WEB-Seminar - Transferaufgabe/Teletutoring</p> <p>13:00 – 15:00 Uhr WEB-Seminar - Vertiefung zur Umsetzung</p>
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Christian Rath, Sparkassenverband Niedersachsen

Marketing-Controlling - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung, V-044841	
Ort	Selbststudium/ WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	08. März 2021, 9:45 bis 17:00 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	<p>Ausgangssituation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufgabenbereiche und Stufen der Planung • ergebnisorientierte Vertriebssteuerung <p>Instrumente</p> <ul style="list-style-type: none"> • qualitative und quantitative Kennzahlen • Vertriebsplanung • Geschäftsstellenerfolgsrechnung • Online-Controlling <p>Der Dozent geht sehr individuell auf den Kenntnisstand der Teilnehmer ein. Eigene Praxisbeispiele sollten unbedingt mitgebracht werden, damit auch ein Mehrwert entsteht.</p>
Aufgaben/Material	Zugang zur OSV-Vertriebsklassifizierung
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Preis	380,00 €
Ablauf	<p>6. Tag - Montag, 08.03.2021</p> <p>09:45 – 11:30 Uhr WEB-Seminar - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung,</p> <p>12:30 – 14:30 Uhr WEB-Seminar – Vertriebsplanung am Praxisbeispiel</p> <p>15:00 – 17:00 Uhr Transferaufgabe/ Teletutoring nach Bedarf</p> <p>13. Tag -Mittwoch, 17.03.2020</p> <p>09:45 –12:45UhrWebinar / Präsentation Transferaufgabe / Teletutoring</p>
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Mike Breitkreuz, Ostdeutscher Sparkassenverband

Strategieentwicklung, V-044847	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	09. März 2021, 10:00 Uhr 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	<p>Ableitung einer Vertriebsstrategie am Beispiel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Multikanal • Segmentierung • Filialkonzeption • Kundenkontaktmanagement <p>Übertragung des Erlernten</p>
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	<p>7. Tag – Dienstag, den 09. März 2021 10:00 – 18:00 Uhr Präsenztermin</p> <p>10. Tag - 12. März 2021, 08:30 - 16:30 Uhr Webinar Transferaufgabe</p>
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozenten	- Gunnar Wolter, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

Prozess- und Multikanalmanagement, V-044845	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	10. März 2021, 08:30 Uhr 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	<p>Ableitung und Optimierung von Prozessen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebswege und Vertriebswegemanagement • Multikanalstrategie: strategisch und organisatorisch <p>aktuelle Entwicklungen im Online-Multikanalvertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	<p>8. Tag – Mittwoch, den 10. März 2021 10:00 – 18:00 Uhr Präsenztermin</p> <p>10. Tag - 12. März 2021, 08:30 - 16:30 Uhr Webinar Transferaufgabe</p>
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Gunnar Wolter, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

Produkt- und Preispolitik, V-044844	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	11. März 2021, 08:30 Uhr 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	<p>I. Preismanagement in reinster Ausprägung</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>II. Preismanagement in der Praxis</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	9. Tag – Donnerstag, den 11. März 2021, 08:30 – 16:00 Uhr Präsenztermin
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Kevin Klausnitzer, Salzlandsparkasse

Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf, V-044856	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	15. März 2021, 09:00 Uhr 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	<p>Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Das Puzzle der aktiven Kundenansprache 2. Vertriebskreislauf im Kontext „Kundenmanagement mit Data Analytics“: Zielgruppenermittlung, Next-Best-Action, SDA-Scores/ Insights, MarketingAbfrageClient/ Anlassgenerator, Dynamische Kundensegmentierung, Kundenkontaktmanagement 3. Ansprachemanagement: Kampagnenmanagement, Regelbasierte Kundenansprache, Cobra, 4. Gesprächsvorbereitung: OSPlus_neo Kundenübersichten, Ereignissystem, 5. Beratung und Produktverkauf: Cross-Selling-Seite 6. Vertriebscontrolling
Aufgaben/Material	
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	11. Tag – Montag, den 15. März 2021 WEB-Seminar 09:00 - 12:00 Uhr und von 13.00 – 16:00 Uhr
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Jacqueline Vali und Carmen Steinhauer, Einsatzberatung Finanz Informatik

Hausarbeit zum Kampagnenmanagement , Nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung	
Ort	Selbststudium/ Webinar über Vitero / Teletutoring
Termin	16. März 2021, 08:30 Uhr 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 (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	12. Tag – Dienstag, den 16. März 2021 Erster Entwurf: Selbststudium/ Teletutoring 08:30 - 16:30 Uhr 17. Tag - Donnerstag, den 25. März 2021 Zweiter Entwurf: Selbststudium/ Teletutoring 08:30 - 16:30 Uhr 20. Tag – Montag, den 3. Mai 2021 finaler Entwurf: Selbststudium/ Teletutoring 08:30 - 16:30 Uhr
Preis	0,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Service- und Qualitätsmanagement, V-044849	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	18. März 2021, 09:45 bis 15:00 Uhr
Ziel	Einordnung der Rolle und Instrumente des Service- und Qualitätsmanagements
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Strategische Ansatzpunkte des Service- und Qualitätsmanagements • Positionierung im Unternehmen • Dimensionen und Ebenen (Kunde, Mitarbeiter, Prozesse) • Instrumente und Ideen zur Messung • erfolgreiches Beschwerdemanagement: intern/extern
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	<p>14. Tag – Donnerstag, den 18.03.2021</p> <p>09:45 – 11:30 Uhr WEB-Seminar - Einführung ins Qualitätsmanagement</p> <p>12:30 – 14:30 Uhr WEB-Seminar - Instrumente des Qualitätsmanagements</p> <p>14:30 – 15:30 Uhr Transferaufgabe/Teletutoring</p>
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Oliver Ludwig, engram GmbH

Rechtliche Aspekte im Marketing und der Online-Kommunikation, V-044848	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	23. März 2021, 10:00 bis 18:00 Uhr
Ziel	Regelungen, Gesetzesgrundlagen, Besonderheiten im Online-Kanal
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertriebssteuerung und Öffentlichkeitsarbeit
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) • Preisabgabenverordnung (PAngV) • Stellungnahmen des zentralen Werbeausschusses • Verlautbarungen der BaFin • Besonderheiten in der Online-Kommunikation <p>Verfahrensrecht: Durchsetzung und Abwehr von Wettbewerbsvorstößen Abmahnung: Unterlassungsklagengesetz Selbstregelungsverfahren der Kreditwirtschaft</p>
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	15. Tag – Dienstag, den 23. März 2021, 10:00 – 18:00 Uhr Web-Seminar
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Annina Männig und Alexander Tharan, CMS Hasche Sigle

Verkaufsförderung – Omnikanale Ansprache, V-044842	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	24. März 2021, 8:30 bis 16:30 Uhr
Ziel	Bausteine des Offline- Onlinemarketings, Besonderheiten in der Sparkassenwerbung, Konzeption von Verkaufsfördermaßnahmen
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele, Grundlagen der Verkaufsförderung • Einordnung und Bedeutung im Marketing-Mix • Marketing-Trends für die Verkaufsförderung • Formen der Verkaufsförderung (klassisch/digital) • Einbeziehung von Berater und Call-Center-Kampagnen <p>Beispiele und Einsatz von Verkaufsfördermaßnahmen live.</p>
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	16. Tag – Mittwoch, den 24. März 2021, 08:30 – 16:00 Uhr WEB-Seminar
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Anna Lippke, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG



Hausarbeit zum Kampagnenmanagement , nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung	
Ort	Selbststudium/ Webinar über Vitero / Teletutoring
Termin	25. März 2021, 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 (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	17. Tag – Donnerstag, den 25. März 2021 Webinar 08:30 - 16:30 Uhr
Preis	0,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

Sparkassenwerbung in der Praxis - von der GSW bis zur lokalen Maßnahme, V-044850	
Ort	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
Termin	26. März 2021, 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	<p>Ausgangslage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besonderheiten der Sparkassen-Werbung • Entwicklung von Medien- und Kommunikationskonzept • Cross-Mediale Kommunikation <p>Vertriebs- und Kommunikationsplanung in der Sparkassen-Finanzgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planungsprozess in der Sparkassen-Finanzgruppe • Von der Gemeinschaftswerbung (GSW) zur regionalen Gemeinschaftswerbung (RGW) • Strategie GSW – RGW – lokale Maßnahmen • Tipps zur Planung lokaler Maßnahmen • Aktuelles Kampagnenbeispiel
Aufgaben/Material	Zugang zum Markenportal
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	<p>18. Tag – Freitag, den 26.03.2021</p> <p>09:45 – 11:45 Uhr WEB-Seminar - Kommunikationsmaßnahmen / Einsatz regionaler Sparkassenwerbung</p> <p>13:00 – 15:00 Uhr WEB-Seminar – Maßnahmen im Onlinemarketing/ Transferaufgabe/Teletutoring</p>
Preis	380,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozenten	<ul style="list-style-type: none"> - Thomas Händel, Ostdeutscher Sparkassenverband - Steffi Unbehaun, Ostdeutscher Sparkassenverband

Hauptaspekte der Unternehmenskommunikation, V-044855	
Ort	Kongresshotel Potsdam
Termin	19. April 2021, 14:00 bis 17:30 Uhr
Ziel	Erarbeitung eines Kommunikationskonzepts zur Vermarktung der Kampagne intern/extern
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	<p>Grundlagen der internen und externen Kommunikation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planung aller Kommunikationsmaßnahmen im Unternehmen • Planung und Erstellung der Saleskommunikation (Vertrieb) aller Kommunikationskanäle • Storytelling als Instrument in der Kommunikation • Rolle des Sprachstils in der Markenwahrnehmung einer Sparkasse • Erfolgsfaktoren und Steuerung der internen Kommunikation • Hauptaspekte der Krisenkommunikation
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	19. Tag – Montag, den 19. April 2021 14:00 – 17:30 Uhr Präsenztermin
Preis	240,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Oliver Ludwig, engram GmbH

Marketingplanung/Kampagnenmanagement, V-044851	
Ort	Kongresshotel Potsdam
Termin	20. April 2021, 8:30 bis 16:00 Uhr
Ziel	Erarbeitung eines effektiven Marketing- und Kampagnenplans zu einem bestimmten Produkt unter Berücksichtigung aller Elemente aus dem Marketingkreislauf
Zielgruppe	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
Inhalt	<p>Zusammenführung der Wissensbausteine aus dem Fachseminar[□]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse, Strategie, Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation, Controlling und Qualität in die Marketingplanung • mit dem Ziel, daraus eine Kampagne abzuleiten. <p>Erarbeitung von konkreten Umsetzungsansätzen unter Berücksichtigung</p> <ul style="list-style-type: none"> • der strategischen Schwerpunkte der Sparkasse und der Ziele der Sparkassen-Finanzgruppe • Digitalisierung, • Multikanal, Nachhaltigkeit etc.)
Hinweise	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	20. Tag – Dienstag, den 20. April 2021 08:30 – 16:00 Uhr Präsenztermin
Preis	380,00 €
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 2021, 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 (Teil I) und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
Ablauf	21. Tag – Montag, den 3. Mai 2021 Webinar 08:30 - 16:30 Uhr
Preis	0,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie



Abschlussprüfung FS Marketing I, V-044852	
Ort	Kongresshotel Potsdam/ Alternativ über Vitero
Termin	11. Mai 2021, 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr
Ziel	Abschlussprüfung
Zielgruppe	Teilnehmer des Fachseminars Marketing- und Vertriebsmanagement
Inhalt	Schriftliche Prüfung am 19.04.2021 Mündliche Prüfung am 11.05.2021
Preis	450,00 €
Teilnehmerzahl	16
Dozent	- Prüfungskommission