



<b>Kick-Off/ Fachseminar Marketing und Vertriebsmanagement 2022, V-051973</b>	
<b>Ort</b>	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	28. Februar 2022, 10:00 Uhr bis 12:30 Uhr
<b>Ziel</b>	Teilnehmer erhalten einen Überblick zum Fachseminar Markt- und Vertriebsmanagement.
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Vorstellungsrunde</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vorstellungsrunde</li><li>• Rahmenbedingungen: Arbeits- und Lernumgebung</li><li>• Anforderungen an das Fachseminar</li><li>• Einführung in den Marketingkreislauf</li><li>• notwendige Tools/ Beschaffung von Informationen</li><li>• Erläuterung der Prüfungsteile</li><li>• Klärung von Fragen</li></ul>
<b>Aufgaben/ Material</b>	Zugang zum Umsetzungsbaukasten, Strategiecheck, eigene Geschäftsstrategie
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Preis</b>	0,00 €
<b>Ablauf</b>	1. Tag - Montag, 28.02.2022 10:00 – 10:30 Uhr Kick-Off / Erwartungen / Vorstellungsrunde 10:30 – 12:30 Uhr Einführung ins Fachseminar
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozenten</b>	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie



<b>Geschäfts- und Vertriebsstrategien der S-Finanzgruppe, V-051981</b>	
<b>Ort</b>	Selbststudium / WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	1. März 2022, 08:30 bis 15:30 Uhr
<b>Ziel</b>	Teilnehmer erhalten einen Überblick zum Markt- und Wettbewerbsumfeld sowie zur Vertriebsstrategie in der Sparkassen-Finanzgruppe und setzen sie sich damit auseinander.
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Ausgangssituation</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Marktentwicklung und Trends</li><li>• Kundenperspektive</li><li>• Umfeld Kreditinstitute</li></ul> <p>Positionierung</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• DSGVO-Geschäftsstrategie</li><li>• Digitale Leitsätze</li><li>• Vertriebsstrategie der Zukunft</li></ul>
<b>Aufgaben/Material</b>	Zugang zum Umsetzungsbaukasten, eigene Geschäftsstrategie
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Ablauf</b>	<p>2. Tag - Dienstag, 01.03.2022 08:30 – 16:00 Uhr WEB-Seminar Geschäftsstrategie/Vertiefung VdZ/ digitale Leitsätze</p> <p>3. Tag - Mittwoch, 02.03.2022 08:30 – 12:00 Uhr Selbststudium 13:00 – 15:30 Uhr Transferaufgabe / Teletutoring</p>
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozenten</b>	Robert Hamann, Sparkassenverband Niedersachsen

<b>Marktforschung, V-051977</b>	
<b>Ort</b>	Selbststudium / WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	3. März 2022, 08:30 Uhr bis 4. März 2022, 15:00 Uhr
<b>Ziel</b>	Abgrenzung unterschiedlicher Marktforschungsansätze: von der externen Analyse bis zu internen Analyse in der Praxis.
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Grundlagen der Marktforschung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufgaben und Arten der Marktforschung</li> <li>• der Marktforschungsprozess</li> <li>• Erhebungsverfahren</li> <li>• Methoden zur Informationsgewinnung</li> </ul> <p>Praxisbeispiele aus der S-Finanzgruppe, z.B. Kundenbefragung, Sparkassen-DataAnalytics, Kommunikationswelt Radar, <b>UDAS</b>.</p> <p>Der Dozent geht sehr individuell auf den Kenntnisstand der Teilnehmer ein. Mittels Transferaufgaben werden relevante Praxisbeispiele diskutiert."</p>
<b>Aufgaben/Material</b>	
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Ablauf</b>	<p><b>4. Tag - Donnerstag, 03.03.2022</b></p> <p>08:30 – 12:00 Uhr WEB-Seminar - Instrumente der Marktforschung 13:00 – 15:00 Uhr WEB-Seminar - Instrumente der Marktforschung</p> <p><b>5. Tag - Freitag, 04.03.2022</b></p> <p>08:30 – 12:00 Uhr WEB-Seminar - Transferaufgabe/Teletutoring 13:00 – 15:00 Uhr WEB-Seminar - Vertiefung zur Umsetzung</p>
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Christian Rath, Sparkassenverband Niedersachsen

<b>Marketing-Controlling - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung, V-051987</b>	
<b>Ort</b>	Selbststudium / WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	7. März 2022, 08:30 bis 15:30 Uhr
<b>Ziel</b>	Einführung in die Elemente einer ergebnisorientierten Vertriebssteuerung, Aufgabenbereiche und Stufen der Planung.
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Ausgangssituation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufgabenbereiche und Stufen der Planung</li> <li>• ergebnisorientierte Vertriebssteuerung</li> </ul> <p>Instrumente</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• qualitative und quantitative Kennzahlen</li> <li>• Vertriebsplanung</li> <li>• Geschäftsstellenerfolgsrechnung</li> <li>• Online-Controlling</li> </ul> <p>Der Dozent geht sehr individuell auf den Kenntnisstand der Teilnehmer ein. Eigene Praxisbeispiele sollten unbedingt mitgebracht werden, damit auch ein Mehrwert entsteht.</p>
<b>Aufgaben/Material</b>	
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Ablauf</b>	<p><b>6. Tag - Montag, 07.03.2022</b>  08:30 – 10:15 Uhr WEB-Seminar - ergebnisorientierte Vertriebssteuerung,  10:45 – 12:45 Uhr WEB-Seminar – Praxisbeispiel Vertriebsvergleich  13:00 – 15:00 Uhr WEB-Seminar – Transferaufgabe / Teletutoring nach Bedarf</p> <p><b>13. Tag -Mittwoch, 16.03.2022</b>  09:45 –12:45Uhr Webinar / Präsentation Transferaufgabe / Teletutoring</p>
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Mike Breitzkreuz, Ostdeutscher Sparkassenverband

<b>Strategieentwicklung, V-051989</b>	
<b>Ort</b>	Kongresshotel Potsdam
<b>Termin</b>	8. März 2022, 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr
<b>Ziel</b>	Ableitung einer Gesamtstrategie (Multikanal), zur Segmentierung, Filialkonzeption und Kundenkontaktmanagement
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Ableitung einer Vertriebsstrategie am Beispiel</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Multikanal</li> <li>• Segmentierung</li> <li>• Filialkonzeption</li> <li>• Kundenkontaktmanagement</li> </ul> <p>Übertragung des Erlernten</p>
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	<p>7. Tag – Dienstag, 8. März 2022 10:00 – 18:00 Uhr Präsenztag</p> <p>optional : Freitag, 11.03.2022 09:45 –12:45Uhr Webinar / Präsentation Transferaufgabe / Teletutoring</p>
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozenten</b>	Gunnar Wolter, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

<b>Prozess- und Multikanalmanagement, V-051983</b>	
<b>Ort</b>	Kongresshotel Potsdam
<b>Termin</b>	9. März 2022, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>Ziel</b>	Vertriebswegemanagement auf die Kundenbedürfnisse anpassen, um Standardprozesse und Effizienzsteigerung zu erzielen, Einbindung von Online-Abschluss-Prozessen
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Ableitung und Optimierung von Prozessen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertriebswege und Vertriebswegemanagement</li> <li>• Multikanalstrategie: strategisch und organisatorisch</li> </ul> <p>aktuelle Entwicklungen im Online-Multikanalvertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anforderungen an den Online-Abschlussprozess</li> <li>• Online-Marketing</li> </ul>
<b>Aufgaben/Material</b>	Zugang zum FI-Portal, OSV-SAD
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	<p>8. Tag – Mittwoch, 9. März 2022 08:30 – 16:30 Uhr Präsenztage</p> <p>optional : Freitag, 11.03.2022 09:45 –12:45Uhr Webinar / Präsentation Transferaufgabe / Teletutoring</p>
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Gunnar Wolter, Banking-Partner Beratungsgesellschaft mbH

<b>Produkt- und Preispolitik, V-051983</b>	
<b>Ort</b>	Kongresshotel Potsdam
<b>Termin</b>	10. März 2022, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>Ziel</b>	Einsatz von Instrumenten und Maßnahmen der Produkt- und Preispolitik
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>I. Preismanagement in reinster Ausprägung</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rahmenbedingungen (Markt, Wettbewerb, Regulatorik)</li> <li>2. Preisstrategien</li> <li>3. Analysen (Kunden, Portfolio, Produkte)</li> <li>4. Preisfindung und -festlegung</li> <li>5. Organisation und Durchsetzung</li> <li>6. Psychologie, Vertrieb und Kommunikation (Mitarbeiter und Kunde)</li> <li>7. Controlling und Reporting</li> </ol> <p>II. Preismanagement in der Praxis</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preisstrategie und deren Umsetzung</li> <li>2. Instrumente zur Analyse (Markt, Kunde, Portfolio)</li> <li>3. Differenzierung zwischen Zinsprodukten und Dienstleistungen</li> <li>4. Marktzinsmethode und kalkulatorische Preisfindung</li> <li>5. Leistungsbestandteile von Produkten (Mehrwertmodelle)</li> <li>6. Sonderkonditionsmanagement</li> <li>7. Kommunikation</li> <li>8. Durchsetzung</li> <li>9. Datenerhebung und -kommunikation</li> </ol>
<b>Aufgaben/Material</b>	Broschüre des DSGVO
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	9. Tag – Donnerstag, 10. März 2022 08:30 – 16:30 Uhr Präsenztag
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Kevin Klausnitzer, Salzlandsparkasse

<b>Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf, V-052007</b>	
<b>Ort</b>	WEB-Seminar über Vitero
<b>Termin</b>	14. März 2022, 09:00 Uhr bis 16:00 Uhr
<b>Ziel</b>	Kennenlernen der Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Nutzungsmöglichkeiten und Zusammenspiel unterschiedlicher Anwendungen im Vertriebskreislauf</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Das Puzzle der aktiven Kundenansprache</li> <li>2. Vertriebskreislauf im Kontext „Kundenmanagement mit Data Analytics“: Zielgruppenermittlung, Next-Best-Action, SDA-Scores/ Insights, MarketingAbfrageClient/ Anlassgenerator, Dynamische Kundensegmentierung, Kundenkontaktmanagement</li> <li>3. Ansprachemanagement: Kampagnenmanagement, Regelbasierte Kundenansprache, Cobra,</li> <li>4. Gesprächsvorbereitung: OSPlus_neo Kundenübersichten, Ereignissystem,</li> <li>5. Beratung und Produktverkauf: Cross-Selling-Seite</li> <li>6. Vertriebscontrolling</li> </ol>
<b>Aufgaben/Material</b>	
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	11. Tag – Montag, 14. März 2022 WEB-Seminar 09:00 – 12:00 Uhr und 13.00 – 16:00 Uhr
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Jacqueline Vali und Carmen Steinhauer, Einsatzberatung Finanz Informatik

<b>Hausarbeit zum Kampagnenmanagement , Nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung</b>	
<b>Ort</b>	Selbststudium / Webinar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	15. März 2022, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>Ziel</b>	<b>Hausarbeit zum Kampagnenmanagement</b>
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<b>Entwurf - Hausarbeit zum Kampagnenmanagement</b> Bestehend aus der Ausgangssituation, strategisches Ziel, Produkt/ Preis, Kampagnenplanung, Verkaufsförderung/ Werbemedien, Kommunikation, Service-Qualitätsmanagement, Vertriebscontrolling
<b>Aufgaben/Material</b>	
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und ist <b>Nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung</b>
<b>Ablauf</b>	<b>12. Tag – Dienstag, 15. März 2022</b> Erster Entwurf: Selbststudium / Teletutoring 08:30 – 16:30 Uhr <b>17. Tag – Donnerstag, 24. März 2022</b> Zweiter Entwurf: Selbststudium / Teletutoring 08:30 – 16:30 Uhr <b>20. Tag – Donnerstag, 29. April 2022</b> finaler Entwurf: Selbststudium / Teletutoring 08:30 – 16:30 Uhr
<b>Preis</b>	0,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

<b>Service- und Qualitätsmanagement, V-051993</b>	
<b>Ort</b>	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	17. März 2022, 09:45 bis 15:00 Uhr
<b>Ziel</b>	Einordnung der Rolle und Instrumente des Service- und Qualitätsmanagements
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategische Ansatzpunkte des Service- und Qualitätsmanagements</li> <li>• Positionierung im Unternehmen</li> <li>• Dimensionen und Ebenen (Kunde, Mitarbeiter, Prozesse)</li> <li>• Instrumente und Ideen zur Messung</li> <li>• erfolgreiches Beschwerdemanagement: intern/extern</li> </ul>
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	<p>14. Tag – Donnerstag, 17.03.2022</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>
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Oliver Ludwig, engram GmbH

<b>Rechtliche Aspekte im Marketing und der Online-Kommunikation, V-052033</b>	
<b>Ort</b>	WEB-Seminar über Vitero
<b>Termin</b>	22. März 2022, 10:00 bis 18:00 Uhr
<b>Ziel</b>	Regelungen, Gesetzesgrundlagen, Besonderheiten im Online-Kanal
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertriebssteuerung und Öffentlichkeitsarbeit
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG)</li> <li>• Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)</li> <li>• Besonderheiten in der Online-Kommunikation</li> <li>• Preisabgabenverordnung (PAngV)</li> <li>• Verfahrensrecht: Rechtsdurchsetzung und Rechtsabwehr bei Wettbewerbsverstößen</li> </ul>
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	15. Tag – Dienstag, 22. März 2022 10:00 – 18:00 Uhr WEB-Seminar
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Annina Männig und Alexander Tharan, CMS Hasche Sigle

<b>Verkaufsförderung – Omnikanale Ansprache, V-052037</b>	
<b>Ort</b>	WEB-Seminar über Vitero
<b>Termin</b>	23. März 2022, 08:30 bis 16:30 Uhr
<b>Ziel</b>	Bausteine des Offline- Onlinemarketings, Besonderheiten in der Sparkassenwerbung, Konzeption von Verkaufsfördermaßnahmen
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziele, Grundlagen der Verkaufsförderung</li> <li>• Einordnung und Bedeutung im Marketing-Mix</li> <li>• Marketing-Trends für die Verkaufsförderung</li> <li>• Formen der Verkaufsförderung (klassisch/digital)</li> <li>• Einbeziehung von Berater und Call-Center-Kampagnen</li> </ul> <p>Beispiele und Einsatz von Verkaufsfördermaßnahmen live.</p>
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	16. Tag – Mittwoch, 23. März 2022 08:30 – 16:30 Uhr WEB-Seminar
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	NN, S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

<b>Sparkassenwerbung in der Praxis - von der GSK bis zur lokalen Maßnahme, V-052045</b>	
<b>Ort</b>	WEB-Seminar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	24. März 2022, 09:45 bis 15:00 Uhr
<b>Ziel</b>	Die Teilnehmer kennen die Standards der Sparkassenwerbung, können auf Tools zurückgreifen und daraus aktuelle Vertriebs- und Kommunikationsplanungen auf allen Kanälen ableiten.
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, medialer Vertrieb und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Ausgangslage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Besonderheiten der Sparkassen-Werbung</li> <li>• Entwicklung von Medien- und Kommunikationskonzept</li> <li>• Cross-Mediale Kommunikation</li> </ul> <p>Vertriebs- und Kommunikationsplanung in der Sparkassen-Finanzgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planungsprozess in der Sparkassen-Finanzgruppe</li> <li>• Von der gemeinsamen Sparkassenkommunikation (GSK) zur regionalen VKK-Planung</li> <li>• Strategie GSK - regionale VKK-Planung – lokale Maßnahmen</li> <li>• Tipps zur Planung lokaler Maßnahmen</li> <li>• Aktuelles Kampagnenbeispiel</li> </ul>
<b>Aufgaben/Material</b>	Zugang zum Markenportal
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	<p>17. Tag – Donnerstag, 24.03.2022</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>
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozenten</b>	Thomas Händel, Ostdeutscher Sparkassenverband Steffi Unbehau, Ostdeutscher Sparkassenverband

<b>Hausarbeit zum Kampagnenmanagement , nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung</b>	
<b>Ort</b>	Selbststudium / Webinar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	25. März 2022, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>Ziel</b>	<b>Zweiter Entwurf - Hausarbeit zum Kampagnenmanagement</b>
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<b>Zweiter Entwurf - Hausarbeit zum Kampagnenmanagement</b> Bestehend aus der Ausgangssituation, strategisches Ziel, Produkt/ Preis, Kampagnenplanung, Verkaufsförderung/ Werbemedien, Kommunikation, Service-Qualitätsmanagement, Vertriebscontrolling
<b>Aufgaben/Material</b>	
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I) und ist <b>Nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung</b>
<b>Ablauf</b>	18. Tag – Freitag, 25. März 2022 Webinar: 08:30 – 16:30 Uhr
<b>Preis</b>	0,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie

<b>Hauptaspekte der Unternehmenskommunikation, V-052105</b>	
<b>Ort</b>	Kongresshotel Potsdam
<b>Termin</b>	5. April 2022, 14:00 bis 17:30 Uhr
<b>Ziel</b>	Erarbeitung eines Kommunikationskonzepts zur Vermarktung der Kampagne intern/extern
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Grundlagen der internen und externen Kommunikation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planung aller Kommunikationsmaßnahmen im Unternehmen</li> <li>• Planung und Erstellung der Saleskommunikation (Vertrieb) aller Kommunikationskanäle</li> <li>• Storytelling als Instrument in der Kommunikation</li> <li>• Rolle des Sprachstils in der Markenwahrnehmung einer Sparkasse</li> <li>• Erfolgsfaktoren und Steuerung der internen Kommunikation</li> <li>• Hauptaspekte der Krisenkommunikation</li> </ul>
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	19. Tag – Dienstag, 5. April 2022 14:00 – 17:30 Uhr Präsenztag
<b>Preis</b>	240,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Oliver Ludwig, engram GmbH

<b>Marketingplanung/Kampagnenmanagement, V-052041</b>	
<b>Ort</b>	Kongresshotel Potsdam
<b>Termin</b>	6. April 2022, 08:30 bis 16:00 Uhr
<b>Ziel</b>	Erarbeitung eines effektiven Marketing- und Kampagnenplans zu einem bestimmten Produkt unter Berücksichtigung aller Elemente aus dem Marketingkreislauf
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<p>Zusammenführung der Wissensbausteine aus dem Fachseminar<sup>□</sup></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse, Strategie, Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation, Controlling und Qualität in die Marketingplanung</li> <li>• mit dem Ziel, daraus eine Kampagne abzuleiten.</li> </ul> <p>Erarbeitung von konkreten Umsetzungsansätzen unter Berücksichtigung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• der strategischen Schwerpunkte der Sparkasse und der Ziele der Sparkassen-Finanzgruppe</li> <li>• Digitalisierung,</li> <li>• Multikanal, Nachhaltigkeit etc.</li> </ul>
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminarangebot ist Bestandteil des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement und kann auch einzeln als Seminar gebucht werden.
<b>Ablauf</b>	20. Tag – Mittwoch, 6. April 2022 08:30 – 16:00 Uhr Präsenztag
<b>Preis</b>	380,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Oliver Ludwig, engram GmbH

<b>Abgabe Hausarbeit zum Kampagnenmanagement , nicht buchbar, da nur interne Veranstaltung</b>	
<b>Ort</b>	Selbststudium / Webinar über Vitero / Teletutoring
<b>Termin</b>	2. Mai 2022, 08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>Ziel</b>	<b>Abgabe Hausarbeit zum Kampagnenmanagement</b>
<b>Zielgruppe</b>	Fachkräfte und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung
<b>Inhalt</b>	<b>Abgabe zum Kampagnenmanagement</b> Bestehend aus der Ausgangssituation, strategisches Ziel, Produkt/ Preis, Kampagnenplanung, Verkaufsförderung/ Werbemedien, Kommunikation, Service-Qualitätsmanagement, Vertriebscontrolling
<b>Aufgaben/Material</b>	
<b>Hinweise</b>	Dieses Seminar <b>kann NICHT gebucht werden.</b>
<b>Ablauf</b>	21. Tag – Montag, 2. Mai 2022 Webinar: 08:30 – 16:30 Uhr
<b>Preis</b>	0,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Jutta Oldsen, Nord-Ostdeutsche Sparkassenakademie



<b>Abschlussprüfung des Fachseminars Marketing und Vertriebsmanagement (Teil I), V-051999</b>	
<b>Ort</b>	Kongresshotel Potsdam/ Alternativ über Vitero
<b>Termin</b>	5. April 2022 und 12. Mai 2022, 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr
<b>Ziel</b>	Abschlussprüfung
<b>Zielgruppe</b>	Teilnehmer des Fachseminars Marketing- und Vertriebsmanagement
<b>Inhalt</b>	Schriftliche Prüfung am 05.04.2022 Mündliche Prüfung am 12.05.2022
<b>Preis</b>	450,00 €
<b>Teilnehmerzahl</b>	16
<b>Dozent</b>	Prüfungskommission