

Unsere Kurzvita

Das Deutsche Institut für Marketing ist ein unabhängiges Beratungs- und Forschungsinstitut. Es bietet seinen Kunden professionelle Kompetenz in den Geschäftsfeldern Marktforschung, Marketingberatung und Trainings. Im Zentrum unserer Arbeit stehen prozessorientierte Lösungen im Marketingumfeld unserer Kunden. Dabei verknüpfen wir fundierte Forschung mit innovativer Unternehmenspraxis.

Unsere Leistungen

Marktforschung

Lichten Sie Ihren Datenschungel mit strukturiertem Wissen!

Er ist überwuchert, nur schwer zu stützen und wächst unaufhörlich weiter: Der Datenschungel. Insbesondere das Internet liefert eine unendliche Menge von Daten, deren Sichtung zunehmend zu mehr Komplexität führt. Das Deutsche Institut für Marketing arbeitet Ihre Daten entscheidungsrelevant auf: Von der allgemeinen Grundlagenforschung bis hin zur spezifischen Auftragsforschung. Wir verschaffen Ihnen im Datenschungel den nötigen Überblick. Mit tiefgreifendem Praxiswissen über Zielgruppen und Märkte richten wir den Fokus auf die wirklich relevanten Daten und sprechen ausschließlich Kunden an, die für Sie und Ihre Unternehmensziele von Interesse sind.



Beratung

Heben Sie Ihr Marketing auf ein höheres Level!

Die Beratung umfasst die gesamte Marketing- und Vertriebskette und stellt sicher, dass Ihre Unternehmensentwicklung nur in eine Richtung führt: Nach oben! Zusammen mit unseren Kunden erarbeiten wir Konzepte und Lösungen, welche die Grundlage für Wachstumspotenzial und langfristige Marketingeffizienz im Unternehmen darstellen.



Training

Machen Sie sich startklar!

Nutzen Sie praxisintensive Seminare, Workshops und Trainings und erhalten Sie einen kompakten und transparenten Zugang zu Experten- und Unternehmerwissen rund um Marketing und Vertrieb. Die Trainings, Seminare und Coachings umfassen ein großes Themenspektrum: Von Einkauf von Marketingleistungen, Produktmanagement, Intensiv-Training Vertrieb und Bildungsmarketing bis hin zu Rhetorik, Präsentationstechniken, Telefontraining und vertriebsorientiertem Texten.



Alle Seminare 2008/2009 bieten wir Ihnen selbstverständlich auch als **Inhouse-Seminare** an.

Rufen Sie uns an! **+49 (0) 221/ 99 555 100**

Training

Produktmanagement

Grundlagen Marketingplanung & -konzeption

Rhetorik

Event- und Sponsoringmanagement

Trademarketing

Online-Marketing

Key Account Management

Text-Coaching

Marketing-Controlling

Marktforschung

Internationales Marketing

Bildungsmarketing

Führungsnachwuchstraining

Neukundengewinnung

Kundenmanagement

Telefontraining

Basistraining Vertrieb

Kundenbindung

Forschung

Beratung

Seminarprogramm 2008/2009

Deutsches Institut für Marketing

Deutsches Institut für Marketing
Hohenstaufenring 43-45
D-50674 Köln

Telefon +49 (0) 221 / 99 555 10-0
Telefax +49 (0) 221 / 99 555 10-77

info@Marketinginstitut.BIZ
www.Marketinginstitut.BIZ

Marketing & Management 2008/2009

| Seminar | Datum | Preis (€) |
|---|--|-----------|
| Bildungsmarketing | Mi, 05.+Do, 06.11.08 | 1.053,- |
| | Mi, 14.+Do, 15.01.09 Do, 08.+Fr, 09.10.09 | |
| Der erfolgreiche Produktmanager | Mi, 11.+Do, 12.02.09 Mi, 16.+Do, 17.09.09 | 1.073,- |
| Einkauf von Marketingleistungen | Mi, 29.+Do, 30.04.09 Mi, 09.+Do, 10.09.09 | 1.214,- |
| Erfolgreiche Marktforschung | Do, 05.+Fr, 06.03.09 Mo, 16.+Di, 17.11.09 | 1.235,- |
| Event- und Sponsoringprojekte professionell managen | Mo, 26.+Di, 27.01.09 Mo, 04.+Di, 05.05.09 Mo, 19.+Di, 20.10.09 | 976,- |
| Grundlagen Marketingplanung & -konzeption | Mi, 28.+Fr, 30.01.09 Mi, 17.+Fr, 19.06.09 Mi, 02.+Fr, 04.09.09 | 1.240,- |
| BWL für Nicht-Kaufleute | Do, 08.+Fr, 09.01.09 Do, 20.+Fr, 21.08.09 | 975,- |
| Key Account Management | Mo, 10.+Di, 11.11.08 Do, 02.+Fr, 03.04.09 Mi, 11.+Do, 12.11.09 | 1.092,- |
| Marketing- & Vertriebscontrolling | Mo, 17.+Di, 18.11.08 Mo, 16.+Di, 17.02.09 Mo, 30.+Di, 01.12.09 | 1.032,- |
| Online-Marketing | Do, 26.+Fr, 27.02.09 Do, 25.+Fr, 26.06.09 Do, 26.+Fr, 27.11.09 | 1179,- |
| Trademarketing | Do, 19.+Fr, 20.03.09 Mi, 30.+Do, 01.10.09 | 1.121,- |

Vertrieb 2008/2009

| Seminar | Datum | Preis (€) |
|--|--|-----------|
| Basistraining Vertrieb | Mo, 03.+Di, 04.11.08 | 1.111,- |
| | Do, 07.+Fr, 08.05.09 Do, 19.+Fr, 20.11.09 | |
| Erfolgreiche Neukundengewinnung | Fr, 24.04.09 | 461,- |
| | Mi, 26.08.09 Do, 10.12.09 | |
| Mailingwerkstatt | Di, 19.05.09 Mo, 21.09.09 | 429,- |
| Rhetorik: Mit Persönlichkeit zum Erfolg | Mo, 12.+Di, 13.01.09 Do, 27.+Fr, 28.08.09 | 1.012,- |
| Telefontraining: Der Kunde im Fokus | Do, 05.02.09 Mo, 31.08.09 | 411,- |
| Text-Coaching: Schreiben Sie Erfolgsgeschichte | Mo, 20.+Di, 21.04.09 Mo, 05.+Di, 06.10.09 | 1.068,- |

Preise

Die Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Im Seminarpreis sind umfangreiche Unterlagen, das Mittagessen und die Getränke enthalten. Der Preis versteht sich pro Teilnehmer. Ab dem zweiten Teilnehmer aus demselben Unternehmen erhalten Sie jeweils **10 % Rabatt**. Die Seminarplätze werden nach Reihenfolge der Eingänge vergeben.

Veranstaltungsort

Der Veranstaltungsort befindet sich in der Kölner Innenstadt und ist mit den öffentlichen Verkehrsmitteln sehr gut zu erreichen. Parkplätze befinden sich in unmittelbarer Nähe.

Deutsches Institut für Marketing
Hohenstaufenring 43-45
D-50674 Köln

Die Seminarbeschreibungen finden Sie auf der Rückseite! Einfach den Flyer komplett auffalten. Oder online ansehen unter www.Marketinginstitut.BIZ/seminare

Anmeldung: Ich/Wir nehme(n) am folgenden Seminar teil:

Name des Seminars _____

Tag/Zeitraum _____

Ort _____

Unternehmen _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Mobil _____

Telefax _____

E-Mail _____

Anzahl der Teilnehmer 1 2 3 mehr als 3

Name, Vorname _____

Position, Abteilung _____

Name, Vorname _____

Position, Abteilung _____

Name, Vorname _____

Position, Abteilung _____

Ansprechperson im Sekretariat _____

Datum/Unterschrift/Firmenstempel _____

Fax-Anmeldung an: **+49 (0) 221/ 99 555 10-77**
Oder online anmelden unter www.Marketinginstitut.BIZ

Veranstalter:
DIM Deutsches Institut für Marketing GmbH
Hohenstaufenring 43-45
D-50674 Köln

■ Grundlagen Marketingplanung & -konzeption

Das Marketing moderner Unternehmen hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Einhellige Meinung ist: Marketing wird für erfolgreiche Unternehmen immer wichtiger. Somit steigen rasch die Aufwendungen, gleichzeitig aber auch das Risiko, dass die gewählten Strategien nicht erfolgreich sind. Unser Basistraining (Seminar) zeigt die Struktur des Marketing auf und verdeutlicht anhand von zahlreichen Beispielen, wie erfolgreiches Marketing gestaltet werden kann.

Preis: 1.240,- €

Termine: Mi, 28.+Fr, 30.01.09
Mi, 17.+Fr, 19.06.09
Mi, 02.+Fr, 04.09.09

■ Bildungsmarketing

Modernes und zielgruppenorientiertes Bildungsmarketing entwickelt sich immer häufiger zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor für Bildungsanbieter. Erleben Sie effektive Lösungen für Ihr Unternehmen. Lernen Sie neue interessante Tools im Bildungsmarketing kennen und gewinnen Sie mehr Sicherheit bei der Anwendung von Marketingtools. Tauschen Sie sich mit anderen Marketingfachleuten aus und nutzen Sie unsere Praxistabellen für Ihren Alltag.

Preis: 1.053,- €

Termine: Mi, 05.+Do, 06.11.08
Mi, 14.+Do, 15.01.09
Do, 08.+Fr, 09.10.09

■ Der erfolgreiche Produktmanager

Der Produktmanager kann ohne Übertreibung als zentrale Anlaufstelle für das operative Marketing angesehen werden. Seine Arbeit legt den Grundstein für den Erfolg eines Produktes. Dabei werden an einen Produktmanager erhebliche Anforderungen gestellt: Kenntnisse relevanter Analysemethoden, Erarbeitung von Produkt- und Marktstrategien, Entwicklung eines Marketing-Mix-Konzepts, Koordination sämtlicher produktbezogener Aufgaben. In unserem Seminar werden diese Aspekte inhaltlich und praxisnah trainiert.

Preis: 1.073,- €

Termine: Mi, 11.+Do, 12.02.09
Mi, 16.+Do, 17.09.09

■ Einkauf von Marketingleistungen

Nutzen Sie alle Potenziale, die im Einkauf von Kreativleistungen liegen! Geld ausgeben kann jeder. Effizient Marketingleistungen einkaufen nicht! Unser Seminar "Einkauf von Marketingleistungen" schafft hier Abhilfe. Erleben und trainieren Sie in diesem Seminar, wie Sie souverän mit Marketingprojekten umgehen können. Mehr Effizienz, mehr Kontrolle und bessere Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern. Sprechen Sie die Sprache der Kreativen und meistern Sie die Herausforderungen beim Einkauf von Marketingleistungen.

Preis: 1.214,- €

Termine: Mi, 29.+Do, 30.04.09
Mi, 09.+Do, 10.09.09

■ Erfolgreiche Marktforschung

Erfolgreiches Marketing benötigt kontinuierlich Informationen über Märkte und Zielgruppen. In unserem Workshop bieten wir einen kompakten und anwendungsbezogenen Überblick über die wichtigsten Instrumente der Marktforschung. Von der Erstellung eines Studiendesigns über die Fragebogengestaltung und die wichtigsten Verfahren der Datenauswertung bis hin zur zielgruppengerechten Ergebnispräsentation zeigt das Seminar Schritt für Schritt, wie Sie ein Marktforschungsprojekt erfolgreich umsetzen.

Preis: 1.235,- €

Termine: Do, 05.+Fr, 06.03.09
Mo, 16.+Di, 17.11.09

■ BWL für Nicht-Kaufleute

Als Führungskraft mit technischem oder naturwissenschaftlichem Hintergrund werden Sie auch mit betriebswirtschaftlichen Fragestellungen konfrontiert. Dieses Seminar vermittelt betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen anschaulich und praxistauglich. Sie erfahren Wissenswertes über Hintergründe und Zusammenhänge von Managementfunktionen sowie die Verwendung wichtiger betriebswirtschaftlicher Instrumente.

Preis: 975,- €

Termine: Do, 08.+Fr, 09.01.09
Do, 20.+Fr, 21.08.09

■ Event- und Sponsoringprojekte

Das Seminar greift mit Events und Sponsoring zwei innovative Kommunikationsinstrumente auf und setzt an deren Erfolgsfaktoren an. Sie erhalten u. a. Antwort auf die folgenden Fragen: Wie kann ich ein Marketing-Event professionell planen und organisieren? Tag der Offenen Tür, Sponsoring im Sport oder Kunst-Ausstellung? Was ist für mich das Richtige? Wie finde ich geeignete Sponsoren und wann lohnt es sich für mich selbst, als Sponsor aktiv zu sein? Wie kann ich Erfolge im Event-Marketing und Sponsoring messen?

Preis: 976,- €

Termine: Mo, 26.+Di, 27.01.09
Mo, 04.+Di, 05.05.09
Mo, 19.+Di, 20.10.09

■ Marketing- & Vertriebscontrolling

Zu einer gut funktionierenden Marketingabteilung gehört auch eine gute Unternehmenskontrolle. Kennzahlen, Erfolgskontrolle, Kalkulation oder Pricing sind nur einige wenige Punkte, die zum Vertriebscontrolling gehören. So gesehen macht eine erfolgreiche Zusammenarbeit dieser Bereiche Sinn, denn sie verbessert die Planung, optimiert Prognosen oder verkürzt Entscheidungswege. Voraussetzung sind demnach fundierte Kenntnisse in beiden Bereichen, welche in unserem Seminar aufgezeigt werden.

Preis: 1.032,- €

Termine: Mo, 17.+Di, 18.11.08
Mo, 16.+Di, 17.02.09
Mo, 30.11.+Di, 01.12.09

■ Key Account Management

Wussten Sie eigentlich, dass sie mit Ihren wichtigsten Kunden ca. 80 Prozent Ihres Umsatzes generieren? Diesen klassischen Schlüsselkunden (Key Account) sollten Sie den größten Teil Ihrer Aufmerksamkeit schenken! Doch Key Accounts sind auch Kunden in der Zukunft, die Sie festlegen, gezielt kontaktieren und systematisch aufbauen. In unserem Seminar erfahren Sie die Handwerkszeuge eines professionellen Key Account Managements.

Preis: 1.092,- €

Termine: Mo, 10.+Di, 11.11.08
Do, 02.+Fr, 03.04.09
Mi, 11.+Do, 12.11.09

■ Online-Marketing

Online-Marketing gewinnt zunehmend an Bedeutung. Noch nie war es möglich, einen weltweiten Markt so zielgerichtet zu bearbeiten. Doch was macht erfolgreiche Unternehmen im Internet aus? Der Workshop richtet sich an Marketingverantwortliche, welche die Zusammenarbeit mit den technischen Umsetzern optimieren wollen. Usability, Analytics, Email-Marketing, SEO, SEM, Web 2.0 – nach diesem Seminar beherrschen Sie die gesamte Klaviatur des Online Marketing.

Preis: 1.179,- €

Termine: Do, 26.+Fr, 27.02.09
Do, 25.+Fr, 26.06.09
Do, 26.+Fr, 27.11.09

■ Trademarketing

Marktorientierte Unternehmen müssen sich ständig neuen Anforderungen des Marktes stellen. Neben den Kundenbedürfnissen ist es zunehmend wichtiger geworden, auch die Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Handel zu fördern. In unserem Workshop stehen die handelsgerichteten Marketingaktivitäten im Fokus. Optimieren Sie Ihre Marktbearbeitung mit maßgeschneiderten Konzepten und verkaufsfördernden Maßnahmen, die effektiv sind.

Preis: 1.121,- €

Termine: Do, 19.+Fr, 20.03.09
Mi, 30.+Do, 01.10.09

■ Telefontraining: Der Kunde im Fokus

Überzeugendes, kundenorientiertes Sprechen am Telefon kann gezielt trainiert und ausgebaut werden. In diesem Workshop lernen Sie die grundlegenden Fähigkeiten der telefonischen Kommunikation. Weiterführend trainieren Sie schwierige und stressige Gespräche und erlernen praxiserprobte Methoden, wie Telefonate gezielt und in die gewünschte (Verkaufs-) Richtung gelenkt werden. Am Ende des Workshops werden Sie erstaunt sein, welches Potenzial das Medium „Telefon“ in Ihrer alltäglichen beruflichen Kommunikation in sich birgt!

Preis: 411,- €

Termine: Do, 05.02.09
Mo, 31.08.09

■ Basistraining Vertrieb

„Gedacht ist nicht gesagt. Gehört ist nicht verstanden.“ Dieser Satz ist ein Ausschnitt aus einem Zitat von Konrad Lorenz. Was aber macht effektive Kommunikation in Vertriebsgesprächen aus? Wie erreichen Sie „Verständnis“ bei Ihren Kunden? In diesem Workshop geht es um gute, kundenzentrierte Kommunikation als Schlüssel zu erfolgreicheren Verkaufsgesprächen. Sie erarbeiten einen praxisnahen und praxiserprobten Gesprächsleitfaden für beziehungsorientierte Verkaufskommunikation. In kurzen Szenarien üben Sie, Gesprächssituationen zu beherrschen.

Preis: 1.111,- €

Termine: Mo, 03.+Di, 04.11.08
Do, 07.+Fr, 08.05.09
Do, 19.+Fr, 20.11.09

■ Rhetorik: Mit Persönlichkeit zum Erfolg

Was Cicero bereits 63 v. Chr. erkannte, besitzt im beruflichen Alltag vieler Menschen meist bedrückende Realität: Meetings, Präsentationen, Vorträge, Verkaufsgespräche, Mitarbeitergespräche etc. werden schnell zu öffentlichen Schaubühnen, auf denen sich der Vortragende die Gunst seiner Zuhörer bereits in den ersten zehn Sekunden verspielt hat. Dabei lassen sich rhetorische Kompetenzen gezielt trainieren und individuell ausbauen. Sie erfahren, wie Sie selbstsicher und wortschatzgewandt auch schwierige Zuhörer überzeugen können und lernen, welche Potenziale in Ihnen stecken.

Preis: 1.012,- €

Termine: Mo, 12.+Di, 13.01.09
Do, 27.+Fr, 28.08.09

■ "Mailingwerkstatt" - Mailings, die verkaufen!

Kennen Sie das? Sie möchten neue Kunden ansprechen oder mit alten Kunden Kontakt halten, wissen aber nicht wie? In unserer Mailingwerkstatt erarbeiten wir mit Ihnen gemeinsam Mailings, die Ihre Kunden ansprechen. Dieses Seminar ist speziell entwickelt worden, um sich der Herausforderung "Kundenansprache" zu stellen. Bringen Sie Ihre Mailingbeispiele mit. Wir optimieren Ihre Mailings und entwickeln für jeden Teilnehmer einen neuen Ansatz. Zahlreiche Praxistipps und Checklisten erleichtern Ihnen nach diesem Workshop die Arbeit.

Preis: 429,00 €

Termine: Di, 19.05.09
Mo, 21.09.09

■ Text-Coaching: Schreiben Sie Erfolgsgeschichte

Zielgruppen dieses praxisintensiven Workshops sind alle Mitarbeiter eines Unternehmens, die in einem direkten oder indirekten Kundenkontakt stehen. Sie erlernen grundlegende Techniken des Schreibens und die Möglichkeiten der textuellen und visuellen Reizgestaltung. Sie erfahren, wie Sie die Identität des eigenen Unternehmens schriftlich zum Ausdruck bringen und langfristig bei Ihren Kunden stärken.

Preis: 1.068,- €

Termine: Mo, 20.+Di, 21.04.09
Mo, 05.+Di, 06.10.09

■ Erfolgreiche Neukundengewinnung

Wer heute kein Neugeschäft generiert, ist morgen tot. (w&v 4/2003) Immer wieder ist zu beobachten, dass es vielen Unternehmen schwer fällt, neue Kunden zu akquirieren. Besonders in wirtschaftlich schwierigen Situationen wird oftmals die Parole ausgegeben: "Wir müssen mal wieder ein paar neue Kunden bekommen." Das Ergebnis: Irgendwer telefoniert die gelben Seiten ab und wundert sich hinterher, dass keine Erfolge eintreten. Erleben Sie Neukundengewinnung mit System. Strukturiert und systematisch wird Ihr gesamtes Unternehmen kundenorientiert ausgerichtet.

Preis: 461,- €

Termine: Fr, 24.04.09
Mi, 26.08.09
Do, 10.12.09

■ Inhouse-Seminare

Alle Seminare 2008/2009 bieten wir selbstverständlich auch als Inhouse-Seminare an.

Wir erstellen gerne ein individuelles Angebot entsprechend Ihren Vorstellungen und Unternehmenssituation.

Sie wünschen ausführliche Informationen zu unseren Angeboten? Rufen Sie uns an - wir sind gerne für Sie da:

IN TELEFON
0221 / 99555100