



Deutsches Institut für Marketing Seminarprogramm 2019

Qualifizierung Seminare Workshops
Lehrgänge E-Learning Vorträge
Webinare Coaching Kongresse

Deutsches Institut für Marketing

Hohenstaufenring 43-45
D-50674 Köln

Tel.: +49 (0)221 – 99 55 510 – 0
Fax: +49 (0)221 – 99 55 510 – 77

www.Marketinginstitut.BIZ
www.Marketinginstitut.BIZ/blog
www.facebook.com/Marketinginstitut
www.twitter.com/DIMMarketing



DIM
Deutsches Institut für Marketing

Anmeldung: Ich/Wir nehme(n) an folgendem Seminar teil:

Name des Seminars _____
 Tag/Zeitraum _____
 Unternehmen _____
 Straße/Postfach _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon/Mobil _____
 Telefax _____
 E-Mail _____
 Anzahl der Teilnehmer 1 2 3 mehr als 3
 1 Name, Vorname _____
 Position, Abteilung _____
 2 Name, Vorname _____
 Position, Abteilung _____
 3 Name, Vorname _____
 Position, Abteilung _____
 Ansprechpartner (im Sekretariat) _____
 Datum/Unterschrift/Firmenstempel _____

Fax-Anmeldung an: +49 (0) 221 – 99 55 510 – 77
oder online anmelden unter www.Marketinginstitut.BIZ

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

10% RABATT

Termine 2019			
Seminar	Ort	Datum	Preis (€)
Online Marketing			
Online Marketing	Köln	Mi, 16.01. – Do, 17.01.19	1.150,-
	Köln	Mo, 18.03. – Di, 19.03.19	
	Köln	Mi, 05.06. – Do, 06.06.19	
	Köln	Mi, 06.11. – Do, 07.11.19	
Content Marketing	Köln	Mi, 20.03. – Do, 21.03.19	1.080,-
	Köln	Mo, 09.09. – Di, 10.09.19	
Social Media Marketing (SMM)	Köln	Mo, 11.02.19	668,-
	Köln	Mo, 06.05.19	
	Köln	Mo, 15.07.19	
	Köln	Mo, 07.10.19	
Suchmaschinen-optimierung (SEO)	Köln	Mo, 21.01.19	680,-
	Köln	Di, 18.06.19	
	Köln	Mo, 14.10.19	
Google Ads	Köln	Mo, 13.05.19	628,-
	Köln	Mo, 21.10.19	
Facebook Marketing	Köln	Di, 26.03.19	675,-
	Köln	Di, 16.07.19	
E-Mail Marketing	Köln	Mo, 25.03.19	658,-
	Köln	Di, 19.11.19	
Performance Marketing (NEU)	Köln	Di, 25.06.19	698,-
	Köln	Mi, 20.11.19	
Für alle unsere Seminare erstellen wir Ihnen auch gerne ein individuelles Inhouse-Angebot.			

Termine 2019			
Seminar	Ort	Datum	Preis (€)
Marketing & Management			
Grundlagen Marketingplanung und -konzeption	Köln	Mo, 28.01. – Mi, 30.01.19	1.775,-
	Köln	Mi, 22.05. – Fr, 24.05.19	
	Köln	Mo, 28.10. – Mi, 30.10.19	
Business Development	Köln	Mi, 23.01. – Do, 24.01.19	1.470,-
	Köln	Mi, 10.04. – Do, 11.04.19	
	Köln	Mi, 10.07. – Do, 11.07.19	
	Köln	Mi, 09.10. – Do, 10.10.19	
Customer Insights – Moderne Marktforschung	Köln	Mo, 27.05. – Di, 28.05.19	1.396,-
	Köln	Di, 10.12. – Mi, 11.12.19	
Erfolgreiches Markenmanagement	Köln	Mi, 13.03. – Do, 14.03.19	1.286,-
	Köln	Mo, 12.08. – Di, 13.08.19	
Kampagnenmanagement	Köln	Mi, 13.02. – Do, 14.02.19	1.320,-
	Köln	Mi, 08.05. – Do, 09.05.19	
	Köln	Mi, 04.09. – Do, 05.09.19	
	Köln	Mi, 04.12. – Do, 05.12.19	
Marketing- und Vertriebscontrolling	Köln	Mo, 18.02. – Di, 19.02.19	1.243,-
	Köln	Mo, 02.09. – Di, 03.09.19	
Neuromarketing	Köln	Mi, 30.01.19	660,-
	Köln	Mi, 26.06.19	
Trade Marketing – Verkaufsförderung aktuell	Köln	Mi, 27.03. – Do, 28.03.19	1.455,-
	Köln	Mi, 15.05. – Do, 16.05.19	
	Köln	Mi, 25.09. – Do, 26.09.19	
Geschäftsmodelle gestalten – Business Model Canvas (NEU)	Köln	Do, 27.06.19	678,-
	Köln	Do, 21.11.19	
Value-Based Marketing (NEU)	Köln	Mi, 26.06.19	695,-
	Köln	Mi, 16.10.19	

Termine 2019			
Seminar	Ort	Datum	Preis (€)
Produktmanagement			
Produktmanagement – Der erfolgreiche Produktmanager	Köln	Mo, 11.03. – Di, 12.03.19	1.305,-
	Köln	Mo, 03.06. – Di, 04.06.19	
	Köln	Mo, 04.11. – Di, 05.11.19	
Vertrieb & Kommunikation			
Basistraining Vertrieb	Köln	Mi, 20.02. – Do, 21.02.19	1.366,-
	Köln	Mo, 23.09. – Di, 24.09.19	
Key Account Management	Köln	Mo, 29.04. – Di, 30.04.19	1.246,-
	Köln	Do, 12.09. – Fr, 13.09.19	
Akquise 4.0 – Modernes Lead Management B2B	Köln	Do, 04.04.19	648,-
	Köln	Do, 12.09.19	
	Köln	Do, 14.11.19	
Customer Centricity – Kundenorientierung	Köln	Mi, 03.04.19	690,-
	Köln	Mi, 27.11.19	
Texten – »Dialog gewinnt«	Köln	Mo, 08.04. – Di, 09.04.19	1.252,-
	Köln	Mo, 30.09. – Di, 01.10.19	
Preise			
Im Seminarpreis sind umfangreiche Unterlagen sowie Seminarverpflegung enthalten. Der Preis versteht sich pro Teilnehmer. Ab dem zweiten Teilnehmer aus demselben Unternehmen erhalten Sie jeweils 10 % Rabatt . Die Seminarplätze werden nach der Reihenfolge der Eingänge vergeben. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.			

Die Seminarbeschreibungen finden Sie online unter www.Marketinginstitut.BIZ/seminare

	Januar		Februar		März		April		Mai		Juni		Juli		August		September		Oktober		November		Dezember		
1	DIM Deutsches Institut für Marketing		Fr		Fr		Mo		Mi	Tag der Arbeit	Sa		Mo		Do		So		Di	Texten – Dialog gewinnt K	Fr	Allerheiligen	So		
2			Sa		Sa		Di		Do		So		Di		Fr		Mo	Marketing- und Vertriebscontrolling K	Mi		Sa		Mo		
3	Do		So		So		Mi	Customer Centricity – Kundenorientierung K	Fr		Mo	Produktmanagement – Der erfolgreiche Produktmanager K	Mi		Sa		Di		Do	Tag der Deutschen Einheit	So		Di		
4	Fr		Mo		Mo		Do	Akquise 4.0 – B2B K	Sa		Di		Do		So		Mi	Kampagnenmanagement K	Fr		Mo	Produktmanagement – Der erfolgreiche Produktmanager K	Mi	Kampagnenmanagement K	
5	Sa		Di		Di		Fr		So		Mi	Online Marketing K	Fr		Mo		Do		Sa		Di		Do		
6	So		Mi		Mi		Sa		Mo	Social Media Marketing K	Do		Sa		Di		Fr		So		Mi	Online Marketing K	Fr		
7	Mo		Do		Do		So		Di		Fr		So		Mi		Sa		Mo	Social Media Marketing K	Do		Sa		
8	Di		Fr		Fr		Mo	Texten – Dialog gewinnt K	Mi	Kampagnenmanagement K	Sa		Mo		Do		So		Di		Fr		So		
9	Mi		Sa		Sa		Di		Do		So	Pfingstsonntag	Di		Fr		Mo	Content Marketing K	Mi	Business Development K	Sa		Mo		
10	Do		So		So		Mi	Business Development K	Fr		Mo	Pfingstmontag	Mi	Business Development K	Sa		Di		Do		So		Di	Customer Insights – Moderne Marktforschung K	
11	Fr		Mo	Social Media Marketing K	Mo	Produktmanagement – Der erfolgreiche Produktmanager K	Do		Sa		Di		Do		So		Mi		Fr		Mo		Mi		
12	Sa		Di		Di		Fr		So		Mi		Fr		Mo	Erfolgreiches Markenmanagement K	Do	Key Account Management K	Akquise 4.0 – B2B K	Sa		Di		Do	
13	So		Mi	Kampagnenmanagement K	Mi	Erfolgreiches Markenmanagement K	Sa		Mo	Google Ads K	Do		Sa		Di		Fr		So		Mi		Fr		
14	Mo		Do		Do		So		Di		Fr		So		Mi		Sa		Mo	SEO K	Do	Akquise 4.0 – B2B K	Sa		
15	Di		Fr		Fr		Mo		Mi	Trade Marketing – Verkaufsförderung aktuell K	Sa		Mo	Social Media Marketing K	Do		So		Di		Fr		So		
16	Mi	Online Marketing K	Sa		Sa		Di		Do		So		Di	Facebook Marketing K	Fr		Mo		Mi	Value-Based Marketing K	Sa		Mo		
17	Do		So		So		Mi		Fr		Mo		Mi		Sa		Di		Do		So		Di		
18	Fr		Mo	Marketing- und Vertriebscontrolling K	Mo	Online Marketing K	Do		Sa		Di	SEO K	Do		So		Mi		Fr		Mo		Mi		
19	Sa		Di		Di		Fr	Karfreitag	So		Mi		Fr		Mo		Do		Sa		Di	E-Mail Marketing K	Do		
20	So		Mi	Basistraining Vertrieb K	Mi	Content Marketing K	Sa		Mo		Do		Sa		Di		Fr		So		Mi	Performance Marketing K	Fr		
21	Mo	SEO K	Do		Do		So	Ostersonntag	Di		Fr		So		Mi		Sa		Mo	Google Ads K	Do	Geschäftsmodelle gestalten – Business Model Canvas K	Sa		
22	Di		Fr		Fr		Mo	Ostermontag	Mi	Grundlagen Marketingplanung und -konzeption K	Sa		Mo		Do		So		Di		Fr		So		
23	Mi	Business Development K	Sa		Sa		Di		Do		So		Di		Fr		Mo	Basistraining Vertrieb K	Mi		Sa		Mo		
24	Do		So		So		Mi		Fr		Mo		Mi		Sa		Di		Do		So		Di	Heiligabend	
25	Fr		Mo		Mo	E-Mail Marketing K	Do		Sa		Di	Performance Marketing K	Do		So		Mi	Trade Marketing – Verkaufsförderung aktuell K	Fr		Mo		Mi	1. Weihnachtstag	
26	Sa		Di		Di	Facebook Marketing K	Fr		So		Mi	Neuro-marketing K	Value-based M. K	Fr		Mo		Do		Sa		Di		Do	2. Weihnachtstag
27	So		Mi		Mi	Trade Marketing – Verkaufsförderung aktuell K	Sa		Mo	Customer Insights – Moderne Marktforschung K	Do	Geschäftsmodelle gestalten – Business Model Canvas K	Sa		Di		Fr		So		Mi	Customer Centricity – Kundenorientierung K	Fr		
28	Mo	Grundlagen Marketingplanung und -konzeption K	Do		Do		So		Di		Fr		So		Mi		Sa		Mo	Grundlagen Marketingplanung und -konzeption K	Do		Sa		
29	Di				Fr		Mo	Key Account Management K	Mi		Sa		Mo		Do		So		Di		Fr		So		
30	Mi		Neuro-marketing K		Sa		Di		Do	Christi Himmelfahrt	So		Di		Fr		Mo	Texten – Dialog gewinnt K	Mi		Sa		Mo		
31	Do				So				Fr				Mi		Sa				Do				Di		