



## Marktforschung und Konsumentenverhalten

Buchungsnummer

**RT24-00146**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Führungskräfte und Spezialisten**

Entwickeln Sie Ihr Wissen weiter und schulen Sie Ihr Gespür für Ihre Zielgruppen! Marketing bedeutet weit mehr als nur Werbung, und auch mehr als nur Kommunikation: Von der Marktanalyse bis hin zum fertigen Produkt begleiten Sie als Marketingexperte den gesamten Produktlebenszyklus. Entwickeln Sie ein Gespür, welche Marketingmaßnahmen zu welcher Zielgruppe passen und welche sich eignen, den Umsatz Ihres Unternehmens oder Ihrer Organisation zu steigern.

Veranstaltungsart

**Modul**

Termin

**08.11.2024 - 13.12.2024**

Zu erreichender Abschluss

**Teilnahmebescheinigung**

Workload (in h)

30

Preis

**1.950,00 €**

**Bronze 1.852,50 €**

**Silber 1.813,50 €**

**Gold 1.755,00 €**

**Platin 1.716,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

### **Beschreibung**

Sie lernen verschiedene Formen der Markt- und Unternehmensanalyse kennen und erarbeiten grundlegende

Methoden und Anwendungsfelder der Marktforschung sowie der Marktsegmentierung, die wesentliche Bestandteile des strategischen Marketings sind. Verschiedene psychologische Aspekte des Konsumentenverhaltens, je nach Vertriebskanal sowie bedeutsame Public-Value-Faktoren, die Kaufentscheidungen beeinflussen, sind weitere Themen dieses Moduls. Die theoretischen Grundlagen werden durch Praxisbeispiele ergänzt. Bringen Sie Ihre eigenen Fragestellungen aus Ihrem Unternehmen aktiv mit in die Diskussion ein.

## **Inhalte**

- Aufgaben und Methoden der Marktforschung
- Unternehmensforschung
- Wettbewerbsanalyse
- Kundenanalyse
- Marktsegmentierung als Analyseansatz und Marketingstrategie
- Datenbeschaffung in der Marktforschung
- Psychologische Aspekte des Käuferverhaltens
- Erklärungsansätze des Käuferverhaltens
- Kaufentscheidungstypen und -träger
- Nachfrageverhalten im Wandel – digitale und gesellschaftliche Herausforderungen

## **Nutzen**

- Sie erarbeiten sich ein tieferes Verständnis für das Verhalten von Kunden, Interessenten und potenzielle Kunden.
- Sie erhalten Kenntnisse zu Grundtypen von Untersuchungen und deren Anwendungsmöglichkeiten
- Lernen Sie Ihre strategischen Überlegungen taktisch sinnvoll umzusetzen.
- Vermittlung der Bedeutsamkeit der Marktforschung und der Möglichkeiten ihrer Anwendung für Fragen der Unternehmenspraxis

## **Dozenten**

Professor Dr. Julia Naskrent

Nach ihrem Studium der BWL mit dem Schwerpunkt Marketing und Unternehmensführung an der European Business School in Oestrich-Winkel, an der INCAE Business School in Costa Rica und der Graziado School of Business and Management an der Pepperdine University in Kalifornien promovierte sie im

Rahmen ihrer Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Marketing an der Universität in Siegen. Sie ist Professorin für Marketing an der Hochschule für Oekonomie und Management (FOM). Sie lehrt schwerpunktmäßig am Studienzentrum Siegen. Im Rahmen ihres verhaltenswissenschaftlichen Forschungsansatzes publizierte sie mehrere Artikel im Themenbereich Fundraising und Sponsoring in renommierten Fachzeitschriften. In ihren Veröffentlichungen fokussiert sie nicht-beobachtbare, psychische Prozesse im Organismus von Menschen in ihrer Funktion als Käufer- bzw. User- oder Rezipienten aus der wirtschaftswissenschaftlichen Perspektive. Ihre Doktorarbeit wurde mit den Rolf-H.-Brunswig-Preis für ihre hohe wissenschaftliche Qualität ausgezeichnet. Des Weiteren erhielt sie für ihre exzellente Lehr-Leistung den BCW Stiftungspreis.