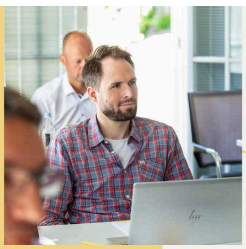

Strategisches Marketing

Buchungsnummer
RT0222-039

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen

„Change your mind“: Verbessern Sie aktiv die Marktposition Ihres Unternehmens! Der Markterfolg Ihres Unternehmens ist das Resultat zielgenauer, effektiver Strategien und Methoden. In diesem Modul konzentrieren Sie

sich auf die Kategorie „Marketing denken“ im Sinne einer kulturellen Interpretation des Faches. So positionieren Sie Ihr Unternehmen oder Ihre Organisation richtig und nachhaltig am Markt.

Veranstaltungsart
Modul
Termin
14.02.2023 - 17.03.2023
Zu erreichender Abschluss
Teilnahmebescheinigung
Workload (in h)
30

Preis
1.890,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden"iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die Marketingdisziplin lässt sich grob"ei komplementäre Perspektiven differenzieren. Auf der einen Seite kann Marketing als „handwerkliche“ Tätigkeit im Sinne des „Marketing machens“ interpretiert werden. Diese Aufgabe obliegt typischerweise den"ner Organisation hauptberuflich Verantwortlichen, etwa"n Bereichen Sales, Vertrieb oder auch Marketing. Auf der anderen Seite steht die Idee des „Marketing Denkens“ im Sinne einer kulturellen Interpretation des Faches. Dabei geht" Kern"e Idee einer marktorientierten Unternehmensführung, also einer Unternehmensführung die Anforderungen von Kunden"levanten Wettbewerbsumfeld nicht"s Ende, sondern"n Anfang eines gedanklichen Wertschöpfungsprozesses stellt. Je intensiver der Wettbewerb," unwahrscheinlicher wird es, dass die Interpretation des Faches als bloße Funktionseinheit ein Unternehmen dauerhaft erfolgreich macht. Die marktorientierte Ausrichtung eines Unternehmens gehört"n zentralen Aufgaben seiner verantwortlichen Entscheidungsträger, sie wird also explizit nicht ausschließlich"n marktbezogenen

Funktionsbereichen erzeugt.
Im Mittelpunkt des Moduls, das eindeutig der Kategorie „Marketing denken“ zugeordnet werden kann, steht die Frage, wie Unternehmen, nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund kooperativer Netzwerkstrukturen, Wettbewerbsvorteile erzielen können.

Inhalte

- Marketing? Die Lehre vom Herbeiführen wünschenswerter Austauschprozesse im Wettbewerb oder: Ohne Marketing keine Wertschöpfung!
- Der Komparative Konkurrenz Vorteil (KKV©): Wettbewerbsvorteile, die Kunden UND Unternehmen glücklich machen
- Wie können wir KKV-Positionen erreichen? Spielarena, Spielregeln und Spielverhalten als marktstrategische Dimensionen
- Wertschöpfung neu gedacht! Maximierung und Verteilung einer kundenintegrativen Wertschöpfung
- Manchmal muss man ganz anders denken: Notwendigkeit und Möglichkeiten eines dynamischen KKV-Managements

Nutzen

- Sie erhalten das Rüstzeug,"ür das eigene Unternehmen Wettbewerbsvorteile"zielen.
- Sie werden durch ein sogenanntes Mind-Changing Gedankenset in die Lage versetzt, die Marktposition des eigenen Unternehmens nachhaltig zu verbessern.
- Erfahren Sie eine Handlungsflexibilität, die nicht zuletzt vor dem Hintergrund turbulenter Unternehmensumwelten unerlässlich ist.
- Das mehrfach ausgezeichnete, vom Dozenten des Moduls verfasste Buch „Strategisches Marketing“ (u.a. bestes betriebswirtschaftliches Lehrbuch), wird kostenlos zur Verfügung gestellt.

Dozenten

Dr. Dr. Helmut Schneider, Univ.-Professor

Helmut Schneider ist Inhaber des Lehrstuhls für Marketing"r Steinbeis-Hochschule. Er ist Verfasser zahlreicher internationaler Fachpublikationen und unter anderem Co-Autor des mehrfach prämierten Buches „Strategisches Marketing“.