



Generel Marketing™

Få mere ud af virksomhedens marketingkroner!

Et kursusforløb, der er skræddersyet til dig, der arbejder med marketing, men savner et teoretisk fundament. Du bliver bedre til at prioritere, hvilke aktiviteter du skal fokusere på for at få mest ud af virksomhedens marketingbudget.

Målgruppe

Din titel er ikke afgørende, men kan eksempelvis være marketingchef, produktchef, marketingkoordinator eller marketingassistent. Alternativt kan du sidde i en funktion, hvor du samarbejder med salgs- og/eller marketingafdelingen. Arbejder du på bureau, er din titel formentlig AD'er, tekstforfatter, projektleder eller assistent.

Det får du ud af kurset

Du får forklaret og prøver at bruge en lang række værktøjer, modeller og begreber, som du efterfølgende umiddelbart kan overføre til din dagligdag.

Du får overblik og en indsigt, der gør dig i stand til at optimere udbyttet af virksomhedens investering i marketing.

Samlet styrker det dig som sparringspartner internt i virksomheden og som indkøber på reklamebureau, mediabureau, analysebureau, PR-bureau, sponsorbureau, trykkeri etc.

Indhold

Vi begynder med at skabe en fælles referenceramme, og så fylder vi på med en blanding af teori, cases og ikke mindst træning. Du får styr på ord, begreber og en lang række værktøjer, der gør dig klogere ...

Lærende

Involverende

Værdiskabende

Dag 1 & 2

Marketingplanen

- Sådan omsætter du virksomhedens strategi til en brugbar marketingplan
- Sådan får du opbakning til din marketingplan, og sådan sikrer du, at den bliver brugt af de rigtige personer på den bedste måde

Markedsanalyse

- Hvorfor, hvornår og hvordan skal du bruge markedsanalyser?

Markedsføringskanaler

- Du får en samlet forståelse for de mange forskellige markedsføringskanaler - de traditionelle medier, nye medier og sociale medier
- Du får klarlagt, hvorfor og hvornår de enkelte kanaler har størst effekt

ROI (Return On Investment)

- Få forståelse for hvordan du kan dokumentere, hvad virksomheden får ud af investeringerne i de enkelte marketingaktiviteter, og hvordan du kan optimere virksomhedens marketingmix

Dag 3 & 4

Markedsføringsloven

- Du får forståelse for, hvorfor det er vigtigt at kende den specifikke lovgivning, der gælder for markedsføring

Dialog markedsføring

- Hvad er dialog?
- Hvilke medier bruges og hvornår?
- Optimal udformning af direct mail og e-mail

Branding

- Derfor er branding en god idé
- Sådan kan du bruge virksomhedens værdier, vision og mission til at gøre virksomhedens kommunikation mere effektiv, unik og konsistent
- Du får en komplet manual til udformning af en brandplatform på såvel produkt- som virksomhedsniveau
- Ideer, inspiration og værktøjer til udvikling, implementering og vedligeholdelse

Dag 5 & 6

Sponsorering og event

- Få indsigt i, hvad der kræves, og hvordan det lykkes at arbejde med sponsorering og event

PR som markedsføringsparameter

- Du får forståelse for hvornår og hvordan, du kan arbejde med PR i markedsføringen

Oplevelsesøkonomi

- Få indblik i en af fremtidens vigtigste konkurrenceparametre

Den gode brief

- En god brief er med til at sikre, at du får det optimale ud af virksomhedens budget

Forløb

3 x 2 dage fordelt over 2 måneder. Et forløb, hvor du møder de samme medkursister og den samme kursusleder. En facilitator, der binder indlæg og øvelser sammen og sikrer, at alle involveres samt får konkret og anvendelig læring med hjem. Både på kursusdagene og i perioderne mellem kursusdagene er du meget velkommen til at kontakte underviserne og stille uddybende spørgsmål.

Kursusform – Læring gennem involvering™

Du bliver præsenteret for relevante cases, brugbare værktøjer og modeller, som du umiddelbart får mulighed for at træne på kurset. En involvering, der efter kurset, gør dig i stand til at bruge denne viden i din dagligdag.

Læringsformen giver inspiration og øget kompetence. Vi leverer "stof til eftertanke" og sørger for, at der også er tid til refleksion.

Lærerkrafter

Underviserne er særdeles kompetente formidlere, der er trænet i at involvere kursisterne. Alle underviserne tager udgangspunkt i udfordringer fra deres hverdag og præsenterer de bedste cases på kurset. Det sikrer, at teorien på en forståelig måde bliver omsat til brugbar viden i din dagligdag.

Det praktiske

Kursusforløb: 3 x 2 dage (med internat)

Prisen er kr. 22.500 + moms, og den inkluderer:

- 6 dage, hvoraf de 3 af dagene også har undervisning om aftenen
- 3 overnatninger
- Fuld forplejning
- Max. 16 deltagere
- Kursusmateriale og Logbog
- Involverende læring med træning og feedback til den enkelte

Kurset holdes i Storkøbenhavn

Har du spørgsmål til kurset eller indholdet, er du meget velkommen til at kontakte Morten Gjøøl på telefon 40 17 04 98.

Tilmelding

Du kan tilmelde dig på www.movingbusiness.dk eller sende en mail til mail@movingbusiness.dk.

Når du har tilmeldt dig, får du en bekræftelse på din tilmelding og en faktura. Afmelding er vederlagsfri indtil 4 uger før kursusstart. Afmeldes der senere end 4 uger før kursusstart, betales hele beløbet, men du er velkommen til at sende en kollega i stedet.

MovingBusiness er et konsulenthus, der udbyder kurser, netværk og konsulentytelser med fokus på forretningsudvikling. Vi er et stærkt hold bestående af kompetente formidlere, der alle har viden forankret i dagligdagens udfordringer. Vi brænder for at levere relevante og anvendelige løsninger.