

## Ziele

Mit erfolgreichem Abschluss des Kurses werden die Teilnehmenden in der Lage sein:

- Die Marketingfunktion ihres Unternehmens erfolgreicher zu gestalten.
- Eine wirkungsvolle Kommunikationsstrategie zu entwickeln.
- Die für eine Kommunikationsstrategie unterstützenden Agenturen auszuwählen und zu beurteilen.
- Erfolgsfaktoren bei der Entwicklung von Kommunikationsstrategien sowie die Charakteristika der wichtigen Instrumente der Marketing-Kommunikation zu identifizieren.

## Vorteile

- Praxisorientiertes Wissen zur Optimierung der Marketingfunktion erhalten.
- Erweiterung/Update des Know-hows über Marketing-Kommunikation.
- Know-how über unterschiedliche Medienkanäle bzw. Kommunikationsinstrumente und Inhalte einer Kommunikationsstrategie auf- und ausbauen.
- Erweiterung des persönlichen Netzwerks durch Kontakte zu marketingverantwortlichen Führungskräften.

## Kontakt/Anmeldung

- <https://www.hs-niederrhein.de/weiterbildung/zertifikatskurse/management/marketing-und-kommunikation/>

### Ansprechpartner/innen

Toni Thea Balg  
WFMG  
Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH  
Neuhofstraße 52  
41061 Mönchengladbach  
Tel.: 02161 82379-72  
E-Mail: balg@wfmg.de



Britta Benning  
Wissenschaftliche Weiterbildung  
Hochschule Niederrhein  
Reinarzstraße 49  
47805 Krefeld  
Tel.: 02151 822-1515  
weiterbildung@hs-niederrhein.de



### Fachlich verantwortlich

Prof. Dr. Harald Vergossen  
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Marketing  
Fachbereich Wirtschaftswissenschaften  
E-Mail: Harald.Vergossen@hs-niederrhein.de  
[www.hs-niederrhein.de/wirtschaftswissenschaften/personen/q-z/vergossen-harald](http://www.hs-niederrhein.de/wirtschaftswissenschaften/personen/q-z/vergossen-harald)



WEITERBILDUNG



## Marketing-Kommunikation

*Wie Sie die Kommunikationsstrategie Ihres Unternehmens wirkungsvoll ausrichten.*

*Wissenschaftliche Weiterbildung der Hochschule Niederrhein in Kooperation mit der WFMG.*



## Kurzbeschreibung

Angesichts der ständig wachsenden Informationsflut bei gleichzeitig sinkendem Involvement vieler Zielgruppen wird es für Unternehmen immer schwieriger, die Aufmerksamkeit ihrer Kunden zu erlangen und sich klar zu positionieren. Vielfach werden zwar immer mehr Kommunikationsinstrumente und -kanäle eingesetzt um den Kunden zu erreichen, aber oftmals bleibt das Ergebnis hinter den Erwartungen zurück. Vor diesem Hintergrund macht der Kurs deutlich, wie Sie die Kommunikationsstrategie Ihres Unternehmens systematisch entwickeln, um im kommunikativen Wettbewerb besser bestehen zu können. Sie erkennen, wie Sie passende Agenturen auswählen und wichtige Instrumente der Marketing-Kommunikation zielbezogen einsetzen.

### ZIELGRUPPE/N:

Mitarbeiter/innen aus dem Marketing, auch Nachwuchskräfte und Quereinsteiger, die mit Aufgaben der Marketing-Kommunikation betraut werden, ebenso auch Mitarbeiter/innen aus Bereichen, die eng mit dem Marketing zusammenarbeiten (z. B. in Einkauf oder Controlling) und deshalb mehr Know-how zum Thema Marketing-Kommunikation erlangen wollen sowie Geschäftsführer/innen.

### TEILNAHMEVORAUSSETZUNGEN:

Hochschulabschluss mit mindestens einjähriger Berufserfahrung oder anderweitiger berufsqualifizierender Abschluss mit mindestens dreijähriger Berufstätigkeit.

## Curriculum

I.	
Präsenz 1	<b>4h Integrierte Marketing-Kommunikation umsetzen</b> - Veränderungen am Werbemarkt verstehen - Crossmedia und integrierte Kommunikation begreifen
Selbstlern-einheit	<b>2h Agenturen auswählen und Zusammenarbeit gestalten</b> - Passende Agenturen auswählen - Vergütungsmodelle im Überblick verstehen - Agenturen briefen
Selbstlern-einheit	<b>2h Nachbearbeitung und Vertiefung</b>
II.	
Präsenz 2	<b>4h Kommunikationsstrategie entwickeln</b> - Woraus besteht eine Kommunikationsstrategie? - Wie wird eine Kommunikationsstrategie entwickelt? <ul style="list-style-type: none"><li>• Marke, Märkte und Menschen analysieren</li><li>• Geeignete Marktforschung durchführen</li><li>• Passende Kommunikationsinstrumente auswählen</li></ul> - Wirksame Gestaltung der Kommunikation sicherstellen
Selbstlern-einheit	<b>2h Nachbearbeitung und Vertiefung</b>
III.	
Präsenz 3	<b>4h Instrumente der Marketing-Kommunikation zielbezogen einsetzen I</b> - Klassische Werbung - Online-Kommunikation (Suchmaschinen-Marketing, Social Media-Marketing)
Selbstlern-einheit	<b>5h Nachbearbeitung und Vertiefung</b>
IV.	
Präsenz 4	<b>4h Instrumente der Marketing-Kommunikation zielbezogen einsetzen II</b> - Verkaufsförderung - Direktmarketing <b>Mündliche Prüfung</b>

Gesamter Zeitaufwand = 25 h, davon Präsenz = 16 h, 1 ECTS

## Ablauf

### TERMINE:

**Präsenz 1:** Mittwoch, 10.10.2018 17 - 21 Uhr

**Präsenz 2:** Mittwoch, 31.10.2018 17 - 21 Uhr

**Präsenz 3:** Mittwoch, 14.11.2018 17 - 21 Uhr

**Präsenz 4:** Mittwoch, 21.11.2018 17 - 21 Uhr

Zwischen den Präsenzphasen liegen Selbstlerneinheiten

### TEILNEHMERZAHL:

Um eine individuelle Betreuung zu gewährleisten, ist die Zahl der Teilnehmenden auf maximal 12 beschränkt.

### LEHR- UND LERNFORM:

Der in einem interaktiven Seminarcharakter gehaltene Kurs bietet die Möglichkeit, auf individuelle Frage- und Problemstellungen der Teilnehmenden einzugehen. Gruppenarbeiten, Übungen und Case Studies sowie die Begleitung mit einer Online-Lernplattform unterstützen den Lernerfolg.

### PRÜFUNG UND ABSCHLUSS:

Alle Teilnehmenden, die mindestens 75% des Kurses besucht haben, erhalten eine Teilnehmerbescheinigung. Für ein Zertifikat der Hochschule Niederrhein ist eine Abschlussprüfung erfolgreich zu bestehen.

### KOSTEN:

Die Teilnahmegebühr beträgt 490,- € zzgl. MwSt.

### ORT:

WFMG , Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH  
Neuhofstraße 52, 41061 Mönchengladbach

### WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG:

<https://www.hs-niederrhein.de/weiterbildung/zertifikatskurse/management/marketing-und-kommunikation/>