

# Online Dialogmarketing

Reden Sie nicht um den heißen Brei! Entscheiden Sie sich für die richtige Marketingmaßnahme und treffen so bei Ihren Kunden, durch den Einsatz der passenden Onlinemedien kombiniert mit dem Wissen über die Vorlieben der Zielgruppe, direkt ins Schwarze.

## Zielgruppe

Führungskräfte aus KMU - Kleinen und Mittelständischen Unternehmen, Führungskräfte im Marketing

## Ihr Nutzen

Erleben Sie Online Dialogmarketing als wesentlichen Schlüsselfaktor für Ihren Erfolg. Lernen Sie die verschiedenen Instrumente und Möglichkeiten des Online Dialogmarketings kennen und bestimmen Sie Zielgruppen, die den Erfolg Ihrer zukünftigen Marketingaktionen steigern werden. Das Erlernte wird anhand von Praxisbeispielen vertieft und Sie stellen, mittels einer umfangreichen Performance Messung, die konsequente Erfolgskontrolle sicher, womit Sie rechtzeitig Ihr Verbesserungspotential erkennen.

## Schwerpunkte

- | Online-Dialogmarketing - die wichtigsten Grundlagen (Welche Grundlagen sind das?)
- | Die Instrumente des Onlinedialogmarketings und der richtige Einsatz (Instrumente aufzählen - ggf. kurze Erklärung)
- | Bestimmung der Zielgruppe und deren Eignung(Wie bestimme ich die Zielgruppe?)
- | Festlegen der passenden Online Dialogmarketing-Maßnahmen (Welche Maßnahmen gibt es? - Welche Maßnahme wähle ich für mein Unternehmen?)
- | Erfolgreich mit verschiedenen Medien arbeiten(Welche Medien gibt es und auf was muss ich achten?)
- | Verdeutlichung des Erlernten an Praxisbeispielen(Praxisbeispiele und Diskussionsrunde)
- | Wesentliche Faktoren von Cross-Media-Kommunikation(Was ist Cross-Media-Kommunikation? - Was ist dabei zu beachten?)
- | Kosteneffizienz als Entscheidungskriterium zwischen externen Dienstleister und Eigenleistung(Vergleich von externer Dienstleister und Eigeninitiative - Kostenplan)
- | Qualitätsanforderungen definieren und in Einklang mit den Kosten bringen (Was möchte ich erreichen, was möchte ich bieten und wie halte ich die Kosten dabei möglichst gering?)
- | Performance Messung als Erfolgskontrolle und Hinweis auf Verbesserungspotential(Wie schätze ich meine Leistungen ein? Habe ich den gewünschten Erfolg erzielt? Was kann ich verbessern?)

## Trainer

**Norbert Barnikel**

Berater, Coach und Dozent. Dipl. Informatiker (FH), Dipl. Betriebswirt (VWA)  
Strategischer und operativer Digital Marketeer, Know-how aus 16 Jahren Wissenschaft, Lehre & Praxis als,  
Gutachter, Berater & Dozent

### Dauer

1 Tag

08:30 - 16:00 Uhr

### Preis

393 €

inkl. Lehrmaterial, Mittagessen und Getränken

### Termine Nürnberg

30.07.2016

26.11.2016

28.01.2017

03.07.2017

18.10.2017

05.02.2018

04.07.2018

23.10.2018

### Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

### Beratung



**Daniela Brückner**

Tel.: +49 911 95117-317

E-Mail: [daniela.brueckner@grundig-akademie.de](mailto:daniela.brueckner@grundig-akademie.de)



**Doris Eckstein**

Tel.: +49 911 95117-535

E-Mail: [doris.eckstein@grundig-akademie.de](mailto:doris.eckstein@grundig-akademie.de)

[Zur Seminar Webseite](#)