

## Online Dialogmarketing

### Kurzprofil

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 Erlernete 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 Erlerneten 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?)

[Zur Webseite](#)

### Dauer

1 Tag

08:30 - 16:00 Uhr

### Standard-Inhouse-Seminar

Seminar, das ohne Veränderung von Inhalten und Dauer für eine Gruppe von Teilnehmern gebucht wird. Ort und Beginn werden individuell abgestimmt.

**1.250,00 EUR**

zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 0,30 € je km ab Nürnberg zum Veranstaltungsort und zurück, zzgl. pauschal 100,- € Hotelkosten für den Trainer pro Tag ab 200 km  
zzgl. 20 € für Seminarunterlagen pro TN

Max. 12 Teilnehmer

### Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

### Ansprechpartner



**Doris Eckstein**

Tel: +49 911 95117-535

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

## Termine

Als Inhouse-Training individuell an Ihren Bedarf angepasst buchbar.



**Winfried Gmeiner**

Tel: +49 911 95117-522

[winfried.gmeiner@grundig-akademie.de](mailto:winfried.gmeiner@grundig-akademie.de)



**Renate Bauer**

Tel: +49 911 95117-317

[renate.bauer@grundig-akademie.de](mailto:renate.bauer@grundig-akademie.de)