



Brand Management

Wie schaffen Sie es, dass Ihr Kunde Ihrer Marke vertraut?

Erfahren Sie, was zur gezielten Markenbildung und Markenführung beiträgt.

Zweitägiges Intensiv-Seminar

Kreation, effizientes Markenmanagement und Evaluation

Warum ein Unternehmen von einer starken Marke profitiert? Weil Kunden- und Mitarbeiterbindung dann ganz automatisch passieren und die Identifikation nach außen immer und stetig präsent ist. Der Unternehmenswert steigt, und das auf allen Ebenen.

Welche Eigenschaften eine Marke braucht, um eine starke Marke zu werden, wie Sie den Rol des Markeninvestments konkret steuern und wie Sie die Marke insgesamt aufbauen, sind Ziele dieses Seminars.

Eine Marke hat eine Psychologie – entwickeln und managen Sie diese und schaffen Sie so ein Differenzierungsmerkmal nach außen und innen, für Mitarbeiter, Kunden und besonders die B2B-Partner. Hier liegt noch viel Potenzial.

Ihr Nutzen

In diesem zweitägigen Seminar erfahren Sie, aus welchen Elementen eine starke Marke besteht, was sie ausmacht und warum die interne Kommunikation der Marke genauso wichtig ist wie die Kommunikation in Richtung Kunden, Lieferanten und Partnern. Mit Ihrer fachlichen Kompetenz können Sie Ihre Marke aufbauen und pflegen. Sie sind in der Lage, externe Dienstleister gezielt zu briefen und zu steuern sowie Ergebnisse zu bewerten. So gestalten Sie das Markenmanagement von Unternehmensmarken, Arbeitgebermarken, Produkt- und Dienstleistungsmarken. Dazu stellen wir Ihnen einen „Methoden-Baukasten“ für Ihre professionelle Arbeit zur Verfügung.

Profitieren Sie vom praxisorientierten Know-how und den Erfahrungen unserer Experten und erhalten Sie wichtiges Wissen für Ihre erfolgreiche Arbeit als Brand-Verantwortlicher.

Inhalte

- Was ist eine Marke?
- Marken im B2B
- Brand Value Chain
- Brand Resonance Model
- Brand Resonance Network
- Marken-
 - strategie
 - architektur
 - kommunikation
 - erweiterung
- Brand Management
- Integrated Brand Model

Methodik

- Impulsreferate
- Plenumsdiskussionen
- Gruppenarbeiten
- Fallstudien
- Methodentoolbox
- Expertentipps

- Dauer
2 Tage
- Beginn/Ende
jeweils 09:00 bis 17:30 Uhr
- Veranstaltungsort
Hamburg
- Zielgruppe
Marketingleiter, Marken Manager, Produktmanager/Junior-Produktmanager, Key-Account-Manager, Mitarbeiter von Werbeagenturen – branchenübergreifend
- Ihre Investition
€ 1.860,- zzgl. MwSt
- Unsere Leistungen
Kleine Gruppen
Seminarer Teilnahme und -unterlagen
Pausengetränke
Mittagessen
Teilnahmebescheinigung
- Unterbringung
Gerne stellen wir Ihnen eine Auswahl verschiedener Hotels zur Verfügung.
- Information und Anmeldung
Fon: +49 40 536 991-0
Fax: +49 40 536 991-66
contact@marketingakademie.de
- Inhouse
Alle Seminare und Lehrgänge bieten wir ebenfalls als firmeninterne Programme und in weiteren Sprachen an.

Anpassungen vorbehalten.

MarketingAkademie Hamburg
Dorotheenstraße 29 a
22301 Hamburg