

# Marketing und Sales Management

Kursnr.  
24BTDM0046

## Kurstermin

 04.11.2024 bis 26.02.2025

## Unterrichtsdetails

Mo, Mi 18:00-21:15  
100 Unterrichtseinheiten

## Unterrichtsort

Online | Zuganglink wird zeitnah versandt

## Lernformat

Live-Online

## Preis

€ 2450,-

## Förderpreis

€ 2150,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter [bfi.wien](https://bfi.wien).

## Das erwartet Sie

"Without a customer, you don't have a business - all you have is a hobby", so der Marketingexperte und CRM-Guru Don Peppers. Die beste Geschäftsidee bringt nichts, wenn sie nicht zielgerichtet positioniert, vermarktet und verkauft wird. In diesem Lehrgang führen wir Sie praxisnah und umfassend in die Welt des Marketings und des Vertriebs ein. Von der richtigen Strategie über Businesspläne und Brand Management bis zum Verkauf decken unsere erfahrenen Vortragenden das gesamte Spektrum von Marketing und Sales ab. Relevante Fallbeispiele vermitteln Ihnen die Kompetenzen, die Sie zum Erfolg brauchen.

**Judith Zingerle**

Lehrgangleiter:in

## Inhalte

- Grundlagen des Marketing und Sales Managements
- Strategisches Marketing
- Marketingplan inklusive Kundensegmentierung
- Marketing-Mix
- Marketing Communication und Sales - Integrierte Kommunikation
- Projektmanagement im Marketing und Arbeiten in (virtuellen) Teams
- Inbound und Outbound
- Customer Loyalty und Relationship Management
- Businessplan
- Brand Management
- Online-Marketing und Social Media-Marketing
- Grundlagen Verkauf, Verkaufsvorbereitung, Verkaufsprozess und Abschluss, After Sales-Management
- Psychologie zur Entscheidungsfindung und Kaufentscheidungen
- Vertrieb B2B
- Kundschaftsbeziehungsmanagement und Reklamationsmanagement
- Abschluss: Präsentation Abschlussarbeit (Marketingkonzept) und Fachgespräch  
(ACHTUNG: Die Konzeptausarbeitung findet nicht während der Lehrgangseinheiten statt. Sie müssen sich bitte Zeit in Ihrer Freizeit dafür reservieren!)

## Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Nach Besuch dieses Lehrgangs verfügen Sie über das nötige strategische Fachverständnis rund um das Thema Marketing und Vertrieb aus Unternehmenssicht.
- Sie erhalten einen Einblick in den Bereich Online-Marketing und Social Media-Marketing.
- Sie entwickeln einen Marketingplan und können so Ihre theoretischen Kenntnisse gleich in die Praxis umsetzen. Dabei begleiten und coachen Sie Unternehmensberater:innen sowie Marketing-Expert:innen..

## Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das BFI Wien Diplom und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

## Voraussetzungen

- Grundkenntnisse im Marketing (empfehlenswert)
- Bereitschaft, sich selbstständig, außerhalb der Unterrichtseinheiten, mit Aufgabenstellungen auseinanderzusetzen bzw. Inhalte zu wiederholen, zu vertiefen und die Abschlussarbeit zu erstellen
- Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang
- Für Online-Einheiten zusätzlich: Webcam und Mikro/Headset
- Personalisierte E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben

## Zielgruppe

Personen, die sich in den Bereichen Vertrieb und Marketing weiterentwickeln möchten.

## Bitte beachten Sie

Gerne können Sie Ihren eigenen Laptop mitbringen und während des Lehrgangs nutzen. WLAN-Zugang steht zur Verfügung.