



BILDUNG. FREUDE INKLUSIVE.

KURSPROGRAMM 2023/2024

www.bfi.wien



ICH WILL
MEHR VOM
LEBEN

 quality.austria

Exzellentes
Unternehmen
Österreichs 2022

Marketing & PR

Corporate Writing	4
Marketing und Sales Management	6
Sicherheitsmanagement für Veranstaltungen	9
Reklamationsmanagement	11
Veranstaltungsrecht: Überblick und aktuelle rechtliche Neuerungen	13
Professionelles Texten	15
Erfolgreiche Öffentlichkeitsarbeit online und offline	17
Kund:innengewinnung durch Neuomarketing - E-Learning	19
Marketing für Gründer:innen und Start-ups	21
Effektive Marktforschung in der Praxis	23
Brand Expansion	25
Brand Management Diplomelehrgang	28
Marketing Data Science	31
Interkulturelle Kundenorientierung	34
Kund:innenakquise und Verkaufsabschluss mit System	37
Dienstleistungsmarketing Diplomelehrgang	39
Kundenanalyse und zielgruppenbezogenes CRM	42
Brand Creation	45
Marketing 4.0	48
Marketing für die Praxis	51
Psychologische Verkaufsstrategien	53

Werbepsychologie	56
Corporate Identity, Corporate Design und Storytelling für Unternehmen	59
Krisenfest kommunizieren	61
Feelgood Management und New Work – die neue Arbeitswelt	63
Markenbildung in einer digitalen Zeit	66
Tipps und Tricks für erfolgreiche Pressearbeit	68
Schreiben fürs Web	70

Corporate Writing

Kursnr.
24BTDM0024

Kurstermin

📅 26.02.2025

Unterrichtsdetails

Mi 09:00-16:20

8 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 280,-

Förderpreis

€ 130,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

"Schreiben Sie noch oder texten Sie schon?", "Sprache ist geil!", "Just say it": Haben Sie gerade an drei Unternehmen gedacht? Die richtige Sprache gibt Ihrem Unternehmen eine unverwechselbare Identität. In diesem Seminar erhalten Sie praktische Tipps und Tricks für eine erfolgreiche Sprachstrategie. Sie erarbeiten den Markenkern Ihres Unternehmens und erstellen ein "Firmen-Wörterbuch". Sie lernen, wie Sie Ihre Kund:innen auf emotionaler Ebene ansprechen, die passende Sprache finden und Texte sinnvoll aufbauen. Holen Sie das Beste aus Ihrer Unternehmenssprache heraus und stärken Sie Ihre Marke.

Inhalte

- Definition des Markenkerns
- Erstellen eines Wörterbuchs auf Basis des Markenkerns
- Grundelemente der emotionalen Sprache
- Lese- und Farbpsychologie
- Definition und Ansprache der Zielgruppe
- Der perfekte erste Satz und was danach kommen sollte

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie haben eine eindeutige Sprachpositionierung Ihres Unternehmens.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Texte so verfassen, dass sie zu Ihrer Marke passen.
- Sie können Ihre Mitarbeiter:innen auf Ihre Unternehmenssprache einschulen.
- Ihre Angebote und Firmentexte sind sprachlich perfekt aufbereitet.

Zielgruppe

- Mitarbeiter:innen aus den Bereichen Unternehmenskommunikation, Marketing, Werbung und Verkaufsförderung, Vertrieb, Produktmanagement, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Trainer:innen, Berater:innen, Unternehmer:innen, die ihr Angebot im Bereich Texten und Unternehmenskommunikation gezielt verbessern möchten

Bitte beachten Sie

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

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 | Zugangslink 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.

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

Lehrgangsteiter: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.

Sicherheitsmanagement für Veranstaltungen

Kursnr.
23BTDM0057

Kurstermin

 13.05.2024 bis 14.05.2024

Unterrichtsdetails

Mo, Di 09:00-16:20

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 520,-

Förderpreis

€ 370,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Unbeschwert zu feiern, das zeichnet herausragende Events aus und macht sie unvergesslich. Damit dies möglich ist, müssen sich die Besucher:innen vor allem sicher fühlen. In diesem Seminar lernen Sie die systematische Herangehensweise an die Planung von Sicherheitsmaßnahmen bei Events und die rechtlichen Grundlagen dafür. Anhand eines Praxisbeispiels beschäftigen wir uns mit den Risiken und den notwendigen Sicherheitsmaßnahmen einer Großveranstaltung und erstellen gemeinsam ein Sicherheitskonzept, wie es etwa für Veranstaltungen ab 3.000 Personen gefordert ist.

**Mag. Georg Kloibhofer**

Lehrgangleiter:in

Inhalte

- Einordnung in das Sicherheitsmanagement
- Funktionen eines Sicherheitskonzeptes
- Definition von Zielen im Sicherheitsmanagement
- Risiko- und Gefährdungsanalyse
- Beurteilung von Risiken und Gefährdungen
- Erarbeiten von Sicherheitsmaßnahmen
- Wesentliche Inhalte von Sicherheitskonzepten
- Beteiligte Personen und Institutionen
- Szenarienanalyse
- Kommunikation und Dokumentation

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie erhalten einen systematischen Zugang zum Sicherheitsmanagement.
- Sie wissen, wie Sie eine Risikoanalyse durchführen können.
- Sie erlangen das Know-how, Sicherheitskonzepte selbst erstellen zu können.

Voraussetzungen

Allgemeines Wissen über Veranstaltungsorganisation und Grundkenntnisse des Veranstaltungsrechts

Zielgruppe

Personen, die in der Veranstaltungsbranche tätig sind:

- als Veranstalter:in
- als Locationbetreiber:in
- als Eventagentur
- als Produktionsleiter:in bzw. Produktionsassistent:in

Bitte beachten Sie

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

Reklamationsmanagement

 Kursnr.
 23BTDM0073


Kurstermin

 13.05.2024 bis 14.05.2024

Unterrichtsdetails

 Mo, Di 09:00-12:15 - via Zoom
 8 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Online | Zugangslink wird zeitnah versandt

Lernformat

Live-Online

Preis

€ 320,-

Förderpreis

€ 170,-

Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.



Weitere Kurstermine

Kursnr.	Kurstermin	Wochentag und Uhrzeit	Lernformat
24BTDM0025	25.11.2024 bis 26.11.2024	Mo, Di 09:00-12:15 - via Zoom	Live-Online

Das erwartet Sie

Reklamationen schmerzen. Sie bergen aber wertvolle Chancen. Kundenorientierung ist und bleibt oberstes Gebot für alle Mitarbeiter:innen, die im direkten Kundenkontakt stehen - und der korrekte Umgang mit Beschwerden ist maßgeblich dafür verantwortlich. Nur zufriedene Kund:innen kehren auch wieder. In diesem Praxisseminar zeigen wir Ihnen, wie Sie Reklamationen und Beschwerden professionell managen, "schlechte Nachrichten" einfühlsam überbringen und emotional aufgeladene Situationen sachlich und lösungsorientiert entschärfen.

Inhalte

- Reklamationen und Beschwerden professionell managen: Aus Reklamationen Chancen machen
- Kund:innenorientierte Kommunikation: "Schlechte Nachrichten" geschickt vermitteln und die Kund:innen für Ihren Lösungsvorschlag "gewinnen"
- Sich vor aufgebrauchten Gesprächspartner:innen schützen
- Emotionale Gespräche rasch versachlichen
- Einwände der Kund:innen entkräften und sie zur Mitarbeit bewegen
- Optimierung Ihrer persönlichen Kommunikationsweisen in Reklamationsgesprächen

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Mit dem erworbenen Wissen können Sie auch in emotional aufgeladenen Situationen sachlich mit Beschwerden umgehen.
- Sie werden es schaffen, Ihre Emotionen im Zaum zu halten und dadurch entspannter und leistungsfähiger zu werden.
- Sie werden wesentlich dazu beitragen können aus reklamierender, verärgelter Kundschaft wieder zufriedene Stammkund:innen zu machen.

Voraussetzungen

- PC/Laptop mit Webcam, Mikrofon und Internet (für Videokonferenzzugang via Zoom)
- Personalisierte E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben!

Zielgruppe

Alle Personen, die im direkten Kund:innenkontakt stehen. Mitarbeiter:innen aus den Bereichen:

- Verkauf
- Service
- Innendienst
- Callcenter
- Support

Veranstaltungsrecht: Überblick und aktuelle rechtliche Neuerungen

Kursnr.
24BTDM0076

Kurstermin

📅 15.10.2024 bis 16.10.2024

Unterrichtsdetails

Di, Mi 09:00-13:00

8 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Online | Zuganglink wird zeitnah versandt

Lernformat

Live-Online

Preis

€ 320,-

Förderpreis

€ 170,-

Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Veranstaltungen und Events unterliegen gewissen gesetzlichen Bestimmungen. In diesem Live-Online-Training erfahren Sie rechtlich alles, was Sie über Organisation und Durchführung aller Arten von Veranstaltungen wissen müssen. Besondere Berücksichtigung erfährt dabei das neue Wiener Veranstaltungsgesetz und aktuelle Neuerungen für den Event- und Veranstaltungsbereich.

Inhalte

- Der Begriff "Veranstaltung" in rechtlicher Hinsicht und seine Abgrenzungen (Gewerberecht, Urheberrecht - AKM, ...)
- Die 5 Arten von Events aus rechtlicher Sicht und ihre Rechtskonsequenzen (öffentliche, ausgenommene, private und freie Veranstaltungen sowie veranstaltungsähnliche Events)
- Strukturelemente von Events (Veranstalter:in, Besucher:in, Veranstaltungsstätte etc.)
- Haftung
- Gastronomie und Veranstaltungen
- Neues Wiener Veranstaltungsgesetz (aktuelle Version)

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie wissen eine Veranstaltung rechtlich korrekt einzuordnen und können mögliche Rechtskonsequenzen abschätzen und regeln.
- Sie wissen um die Haftungsbestimmungen, welche Sie als Veranstalter:in tragen Bescheid.
- Sie lernen das neue Wiener Veranstaltungsgesetz mit den letzten Neuerungen kennen.
- Sie kennen die aktuelle geltenden Bestimmungen und sind in der Lage, diese für Ihre Veranstaltung(en) zur berücksichtigen.

Voraussetzungen

- PC/Laptop, Internet, Webcam und Micro (Headset)
- Persönliche E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben
- Allgemeines Wissen über Veranstaltungsorganisation von Vorteil

Für das Online-Live-Training wird MS Teams genutzt.

Sie erhalten den Zugangslink rechtzeitig vor dem Seminar per Mail übermittelt.

Für die Teilnahme reicht ein Web-Browser (idealerweise Chrome - aktuellste Version); alternativ kann die Desktop-App genutzt werden. Wir bitten um Eingabe Ihres vollständigen Namens im Web-Meeting.

Zielgruppe

Personen, die in der Veranstaltungsbranche tätig sind:

- Event- und Veranstaltungsmanager:innen
- Mitarbeiter:innen in der Event- und Veranstaltungsorganisation
- Hochzeitsplaner:innen
- Locationbetreiber:innen
- Gastronom:innen
- alle, die mit Events und Veranstaltungen zu tun haben

Professionelles Texten

 Kursnr.
23BTDM0077


Kurstermin

 15.05.2024 bis 16.05.2024

Unterrichtsdetails

Mi, Do 09:00-16:20

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 450,-

Förderpreis

€ 300,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

 Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Weitere Kurstermine

Kursnr.	Kurstermin	Wochentag und Uhrzeit	Lernformat
24BTDM0041	16.11.2024 bis 23.11.2024	Mi, Do 09:00-16:20	Präsenz

Das erwartet Sie

Nie mehr Schreibblockade! Die Angst vor dem leeren Blatt beschäftigt nicht nur Schriftsteller:innen: Berufliche Korrespondenz, Werbe- oder Presstexte sind Begleiterscheinungen des Arbeitsalltags. In unserer Schreibwerkstatt bringen wir Ihnen bei, wie Sie diese Texte so gestalten, dass die gewünschte Botschaft ankommt - und in Erinnerung bleibt. Wir zeigen Ihnen praxisnah, wie Sie Texte prägnant, lebendig und stilistisch hochwertig schreiben. Sie lernen einen kreativen Zugang zur Textproduktion, denn: Professionell geschriebene Texte sind keine Hexerei!

Inhalte

- Grundregeln für Texte und Besonderheiten von Webtexten
- Aufbau von Artikeln bzw. Beiträgen (z. B. Presseaussendung)
- Tipps, um Schreibblockaden zu überwinden
- Hilfestellungen für die Praxis
- Praktische Übungen (eigene Textbeispiele erwünscht!)

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie verfassen Presseaussendungen und Agenturmeldungen, die nicht in der Fülle der täglichen Meldungen verloren gehen.
- Sie perfektionieren Ihren Schreibstil und gewinnen mehr Freude am Schreiben, weil Sie wissen, wie Sie gekonnt Ihre Zielgruppe erreichen.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen aus den Bereichen Unternehmenskommunikation, Marketing, Werbung und Verkaufsförderung, Vertrieb, Produktmanagement, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Selbstständige und interessierte Personen, die ihren Schreibstil verbessern möchten

Bitte beachten Sie

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

Erfolgreiche Öffentlichkeitsarbeit online und offline

 Kursnr.
 23BTDM0025


Kurstermin

 22.05.2024 bis 23.05.2024

Unterrichtsdetails

Mi, Do 09:00-16:20

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 520,-

Förderpreis

€ 220,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Weitere Kurstermine

Kursnr.	Kurstermin	Wochentag und Uhrzeit	Lernformat
24BTDM0010	27.11.2024 bis 28.11.2024	Mi, Do 09:00-16:20	Präsenz

Das erwartet Sie

"Image is everything": Hauptziel von Öffentlichkeitsarbeit - Public Relations - ist es, langfristig ein positives Image aufzubauen und dieses fest in den Köpfen der Zielgruppe zu verankern. Um aber das optimale Image zu erzeugen, ist professionelle Kommunikationsarbeit auf allen Kanälen wichtiger denn je. In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen Tipps und Tricks für eine erfolgreiche und zeitgemäße PR. Wir zeigen Ihnen, worauf es bei PR-Konzepten ankommt und wie Sie Ihr Thema in den Medien platzieren. In praktischen Übungen wenden Sie das Erlernete an und setzen es gekonnt ein.



Mag. Andrea Pfennigbauer

Lehrgangsleiter:in

Inhalte

- Wandel der PR - wie funktioniert Öffentlichkeitsarbeit heute?
- Instrumente der Öffentlichkeitsarbeit
- Effiziente Pressearbeit - wie bringe ich mein Thema in die Medien?
- Tipps für den Aufbau von Kontakten zu Journalist:innen
- Third Party Communication: Strategische PR mit Opinion Leaders
- Issue Management: Wie ein Thema zum Thema wird
- PR-Konzeption: Worauf es ankommt
- Content Rules: Tipps und Tricks für Online-PR
- Stakeholder Management
- Übungen für die praktische Umsetzung

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Professionelle Öffentlichkeitsarbeit ist heute einer der wichtigsten Faktoren für die Imagebildung eines Unternehmens, seiner Leistungen und Produkte. Wer die Spielregeln kennt, hat gute Chancen, in Kommunikationsabteilungen oder PR-Agenturen Fuß zu fassen.
- Das Seminar bietet Einblick in die PR-Praxis und gibt wertvolle Tipps und Strategien für erfolgreiche Öffentlichkeits- und Pressearbeit.

Voraussetzungen

Vorkenntnisse bzw. Berufserfahrung in den Bereichen PR-, Pressearbeit und Marketing

Zielgruppe

- Personen, die in der Kommunikationsbranche tätig sind
- EPU, die ihre Öffentlichkeitsarbeit verstärken wollen
- Angestellte, die Kontakt mit Medien und/oder anderen Zielgruppen pflegen

Bitte beachten Sie

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

Kund:innengewinnung durch Neuromarketing - E-Learning

Kursnr.
23BTDM0029

Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
04.11.2024

Unterrichtsdetails

**Beginn jederzeit möglich. Freischaltung nach vollständiger
Zahlung für 6 Monate (BFI Moodle)
8 Unterrichtseinheiten**

Unterrichtsort

**Online-Lernplattform BFI
Wien**

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 280,-

Förderpreis

€ 130,-

Alle Preise inkl. 10% USt.

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

Das erwartet Sie

In diesem virtuellen Kurs lernen Sie die Grundlagen des Neuromarketings sowie zahlreiche Prinzipien kennen, die Sie sich für Ihren geschäftlichen Erfolg zunutze machen können. Im Gegensatz zu der Annahme, von der die klassische Ökonomie ausgeht - nämlich, dass wir uns stets rational verhalten - wissen wir durch die Gehirnforschung und die Verhaltenswissenschaft, dass wir laufend irrationale Entscheidungen treffen. Und diese treffen wir in der Regel nicht zufällig, sondern aufgrund gewisser Prinzipien oder Impulse in unserem Unterbewusstsein. Wir verhalten uns also sehr häufig vorhersagbar irrational. Und genau das können wir uns als Unternehmer:innen oder Marketer zunutze machen um unsere Produkte oder Dienstleistungen leichter und erfolgreicher zu verkaufen.

Inhalte

In mehreren Screencast-Videos werden die folgenden Themen behandelt:

- Neuromarketing - was ist es und worauf basiert es?
- Verkaufs- und Konsumentenpsychologie - wie Sie mehr verkaufen können (ohne "verkäuferisch" zu wirken)
- Rationale und irrationale Entscheidungen aus Konsument:innensicht
- Fallstudien aus der Praxis in Marketing und Werbung
- Die optimale Preisgestaltung für mehr Umsatz
- Neuromarketing und Online Marketing (Grundlagen)
- Storytelling gezielt einsetzen
- Grundlagen zur optimalen Ladengestaltung für Ihren lokalen Shop

Ergänzend dazu erhalten Sie zu den Lektionen Aufgabenstellungen, damit Sie Ihr neues Wissen sogleich anwenden und festigen.

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Nach Abschluss des Seminars verstehen Sie, wie Kaufentscheidungen getroffen werden.
- Mit diesem Wissen können Sie Ihre eigenen Produkte besser und einfacher verkaufen und Sie werden bei Ihren eigenen Entscheidungen selber achtsamer sein und weniger auf Verkaufsfällen hereinfallen.
- Sie wissen wie man Preise für Produkte und Dienstleistungen aller Art effizient gestaltet.
- Sie verfügen über grundlegendes Wissen, ein Geschäft so einzurichten, dass Kund:innen Ihre Produkte auch kaufen.
- Sie verstehen wie Neuromarketing funktioniert und können die Prinzipien in jeder Branche anwenden.
- Sie wissen, wie man auch im Online und Social Media Marketing Aufmerksamkeit erzeugt und die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass User:innen auf Ihre Anzeigen und Produkte klicken.

Voraussetzungen

- PC/Laptop und Internetzugang
- Personalisierte E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben!

Zielgruppe

Selbstständige, Unternehmer:innen sowie Mitarbeiter:innen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Social Media

Bitte beachten Sie

Dieses E-Learning erfordert keine Anwesenheit am BFI Wien - Sie lernen mit unserer Lernplattform von zu Hause oder vom Arbeitsplatz aus und können sich Ihre Lernzeiten selbstständig einteilen. Die E-Learning-Inhalte können Sie im freigeschalteten Zeitraum von sechs Monaten so oft wiederholen, wie Sie möchten. Ihre Zugangsdaten erhalten Sie nach Anmeldung und Zahlung per E-Mail zugesandt. Wenn Sie mind. 75% der Lerninhalte absolvieren, stellen wir gerne eine Teilnahmebestätigung aus.

Marketing für Gründer:innen und Start-ups

Kursnr.
24BTDM0012

Kurstermin

📅 16.10.2024 bis 24.10.2024

Unterrichtsdetails

Mi, Do 18:00-21:15

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Online | Zugangslink wird zeitnah versandt

Lernformat

Live-Online

Preis

€ 520,-

Förderpreis

€ 220,-

Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Mit wenig Budget Neukund:innen gewinnen, das steht für viele Start-Ups und Gründer:innen im Fokus. Wer keine Kund:innen hat, betreibt kein Business, sondern verfolgt ein Hobby. Eine gute Geschäftsidee allein bringt ein Unternehmen nicht ins Laufen. Marketing heißt das Zauberwort! Denn: Wer ein Unternehmen gründet, wer ein Start-up ins Leben ruft, braucht eine klare Vorstellung seiner Zielgruppe und die Möglichkeit, diese zu begeistern. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit wenig Budget Neukund:innen gewinnen und Ihr Unternehmen zum Erfolg führen. Die inhaltliche Palette reicht von den Marketing-Basics über Social Media und Webauftritt bis zu Maßnahmenplanung und Zielgruppendefinition.

Inhalte

- Marketingfehler vermeiden (Meilensteine statt Stolpersteine)
- Interesse wecken und Neukund:innen gewinnen
- Webauftritt und Social Media
- Maßnahmenplanung und Zielgruppendefinition
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Marketinggrundlagen

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie wissen, dass Gründung und Marketing Hand in Hand gehen sollten.
- Sie entwickeln kreative Ideen und Konzepte, die nachhaltig funktionieren.
- Sie lernen, wie Sie Ihre Zielgruppe erreichen und (Neu-)Kund:innen gewinnen.
- Sie erhalten einen Einblick in die wichtigsten Marketingtools, um Ihre Zielgruppe bei begrenztem Budget zu erreichen.
- Sie setzen Meilensteine, anstatt Stolpersteine zu bewältigen, und machen Ihr Unternehmen zu einem Erfolg.
- Sie haben das Marketing-Know-how, um Ihr Projekt professionell auf- und umsetzen.
- Sie wissen, wie Sie Ihr Unternehmen am Markt positionieren und welche Schritte dafür notwendig sind.
- Gerne erhalten Sie auch ein Einzelfeedback zu Ihrem Projekt!

Zielgruppe

- Gründer:innen, die ihr Projekt von Beginn an gut am Markt positionieren wollen
- Personen, die eine kompakte Einführung in Theorie und Praxis des Marketings für Gründer:innen und Start-ups suchen
- Gründer:innen, Start-up-Unternehmer:innen, (zukünftige) Selbständige, die sich grundlegende Marketingkompetenzen verschaffen wollen
- Personen, die eine berufliche Veränderung anstreben
- Interessierte an den Themen Marketing und (Neu-)Kund:innengewinnung

Bitte beachten Sie

Dieser Kurs ist mit dem Skills Scheck 2024 (FFG) förderbar.

Effektive Marktforschung in der Praxis

Kursnr.
24BTDM0037

Kurstermin

📅 11.11.2024

Unterrichtsdetails

Mo 09:00-16:20

8 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 270,-

Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Sie wollen, dass Kund:innen auf Ihre Produkte und Services aufmerksam werden? Basis jeder Marketingentscheidung ist der Fokus auf Zielgruppe und Absatzmarkt. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie selbst Marktforschungsinstrumente anwenden können. Wir vermitteln Ihnen praxisnahes Wissen zu Methodik, Datenerhebung, Datenanalyse und -auswertung. Wir hinterfragen die Repräsentativität von Ergebnissen, analysieren und interpretieren sie. Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, Forschungsergebnisse richtig zu interpretieren und fundierte Marketingentscheidungen auf Datenbasis zu treffen.

Inhalte

- Arten der Marktforschung (qualitativ, quantitativ)
- Der Marktforschungsprozess
- Methodik: Auswahlverfahren, Stichprobe, Repräsentativität, Signifikanz und Schwankungsbreiten
- Befragung (inkl. Aufbau eines Fragebogens)
- Focus Groups
- Beobachtung (z. B. Mystery Shopping)
- Experiment (z.B. Markttest, Produkttest)
- Datenanalyse, Darstellung der Ergebnisse
- Analyse und Interpretation von Marktforschungszahlen
- Seriosität von Marktforschung erkennen und beurteilen
- Zusammenarbeit mit Marktforschungsinstituten
- Mögliche "Fallstricke" in der Praxis

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie kennen die Rolle und Bedeutung der Marktforschung im Marketing.
- Sie können datenbasierte, erfolgreiche Marketingstrategien entwerfen.
- Sie sind in der Lage, kleinere Marktforschungsprojekte selbst durchzuführen.
- Sie erfahren, was Marktforschungsinstitute für Sie tun können und wie die Zusammenarbeit effizient gestaltet werden kann (z.B. Erstellung von Briefings, Qualitätskontrolle, Interpretation von Ergebnissen).
- Sie können Ergebnisse aus der Marktforschung interpretieren, kritisch hinterfragen und somit klug und zweckmäßig nutzen.

Zielgruppe

- Personen, die eine kompakte Einführung in Theorie und Praxis der Marktforschung suchen
- Alle, die einen Überblick über die Einsatzmöglichkeiten von Marktforschung erhalten möchten, um kleinere Projekte selbst durchzuführen
- Selbstständige und Mitarbeiter:innen, die die Zusammenarbeit mit Marktforschungsinstituten effektiv und professionell gestalten wollen
- Personen, die mit Marktforschung in Berührung kommen und das nötige Handwerkszeug für die sinnvolle Interpretation der Ergebnisse erwerben wollen
- Karriereorientierte, die sich in diesem Bereich weiterentwickeln möchten

Brand Expansion

 Kursnr.
 23BTEL0009


Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
 04.05.2025

Unterrichtsdetails

**Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12
 Monate
 50 Unterrichtseinheiten**

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 299,-

Förderpreis

€ 149,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Sind Sie bereit, mit Ihrer Marke neue Produkte zu launchen – und neue Märkte zu erobern? Stellen Sie sich mit diesem Kurs die Weichen Richtung Brand Extension! Dieser kompakte Online-Kurs führt Sie mit vielen konkreten Anwendungsbeispielen in die Konzepte und Praktiken der Markenerweiterung ein, um neue Märkte und Zielgruppen zu erschließen: von der Trendanalyse über die Positionierung bis zur Erfolgsmessung. Lernen Sie online mit Skripten, interaktiven eBooks, Podcasts und Lernvideos. Der Zertifikatskurs wird im Selbststudium absolviert; Anmeldung & Kursstart jederzeit. Gehen Sie's an!

Inhalte

- Markenname, Markenlogo und Markenelemente
- Markenbildung, Markenführung und Markenentwicklung
- Markenimage, Brand Equity und Messung des Markenwerts
- Entwicklung des Markenwerts
- Brand Awareness, Brand Tracking und Brand Authenticity
- Markenentwicklung, Markenarchitektur und Markendehnung
- Markenstrategien und Markenpositionierung
- Agile Markenführung
- Customer Experience Journey
- Brand Experience Management
- Markeninnovation

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

Sie wissen, was Innovation und Expansion zum Erfolg von Marken und Unternehmen beitragen.

Sie kennen die unterschiedlichen Instrumente des Markenmanagements.

Sie können eine Marke auf den Eintritt in einen neuen Markt vorbereiten und sie zukunftsfähig positionieren.

Sie können mit Brand Equity umgehen und die Messung des Markenwertes optimieren.

Sie haben das benötigte Know-how, konkrete Konzepte für die Customer Experience Journey zu kreieren.

Sie integrieren Brand Experience Management in das Unternehmen.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- (Quer-)Einsteiger:innen, die eine kompakte Einführung in das Thema Brand Expansion, Markenexpansion, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten suchen
- Personen, die ihr Wissen im Bereich der Markenpositionierung und Markterschließung fundiert und praxisnah vertiefen wollen
- Führungskräfte, die sich mit diesem Zukunftsthema im Unternehmenskontext auseinandersetzen wollen
- Karriereorientierte, die ihre Kompetenzen erweitern möchten
- Selbstständige, die neue Märkte und Zielgruppen erschließen und damit Wachstum generieren wollen
- Personen, die ein kompaktes und praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema suchen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.

- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne Terminabsprache oder Voranmeldung.

Brand Management Diplomlehrgang

Kursnr.
23BTEL0051

Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
04.09.2024

Unterrichtsdetails

**Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12
Monate
400 Unterrichtseinheiten**

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 990,-

Förderpreis

€ 690,-

Alle Preise inkl. 10% USt.

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

Das erwartet Sie

Der Marketingbereich entwickelt sich in rasendem Tempo. Was bestehen bleibt, ist die Strahlkraft einer gut gepflegten Marke. Doch eine Marke einzuführen, sie stabil zu positionieren und deren Image zu steuern, war nie herausfordernder als heute. Lernen Sie in diesem digitalen Diplomlehrgang, auf Basis von Konsumentenpsychologie optimale Marketingstrategien zu entwickeln. Erfahren Sie alles Wissenswerte über Marketing, Employer Branding, Social Media und Influencer Marketing. Bilden Sie sich weiter in Brand Creation und Management und lernen Sie die relevanten Konzepte im Social Commerce kennen.

Inhalte

- Marketing 4.0
- Konsumenten- und Werbepsychologie
- Brand Creation
- Brand Expansion
- Personalmarketing & Employer Branding
- Content Marketing & Storytelling
- Social Media & Influencer Marketing
- Social Commerce

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie kennen Begriffe und Strategien des Brand Managements und von Marketing 4.0, insbesondere im Rahmen zunehmender Digitalisierung.
- Sie kennen die modernen Konzepte der Markenentwicklung und -positionierung und wissen, wie man sie erfolgreich in die Praxis umsetzt.
- Sie sind dazu befähigt, eine Marke aufzubauen, deren Image zu steuern und sie für die Zielgruppe zu attraktivieren.
- Sie wissen, wie man Produkte und Dienstleistungen in einem globalisierten Umfeld vermarktet.
- Sie beherrschen die Grundlagen von Brand Management im Rahmen der Brand Creation und Brand Expansion.
- Sie wissen, wie man internationale Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen durchführt, um diese für Marketingaktivitäten zu nutzen.

Abschluss

Der Lehrplan stellt eine profunde Weiterbildung in dem von Ihnen gewählten Bereich sicher. Die selbstständige, interaktive und multimediale Erarbeitung vertieft die Lerninhalte nachhaltig.

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

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang.

Alle Lehrinhalte und Lernunterlagen werden digital zur Verfügung gestellt.

Zielgruppe

- (Quer-)Einsteiger:innen, die sich beruflich in Richtung Marketing orientieren wollen
- Personen, die im beruflichen Kontext Marken aufbauen sowie Produkte und Dienstleistungen in einem globalisierten Umfeld vermarkten möchten
- Manager:innen, die sich vertiefend mit Fragen und Plänen einer grenzüberschreitenden Unternehmenstätigkeit befassen
- Mitarbeiter:innen in den Bereichen Social Media und Junior Brand Manager:innen
- Personen aus Marketing- und Kommunikation, die ihr Wissen im Bereich der Markenpositionierung und Markterschließung fundiert und praxisnah vertiefen wollen
- Selbstständige, die neue Märkte und Zielgruppen erschließen und damit Wachstum generieren wollen

Bitte beachten Sie

- Der Diplomlehrgang findet zu 100% ortsungebunden und online statt. Keine Präsenztermine.
- Auch die Prüfungen finden ausschließlich online statt. Sie bestimmen die Termine.
- Anmeldung und Start jederzeit: Ihre Zugangsdaten werden Ihnen nach Zahlungseingang per Mail übermittelt (binnen 2-3 Bankwerktagen).
- Der Diplomlehrgang ist auf eine Kursdauer von vier Monaten zugeschnitten. Um Ihnen eine flexible Einteilung zu ermöglichen, ist der Zugang ab Freischaltung des Lehrgangs jedoch für 12 Monate aktiviert.
- Der Diplomlehrgang ist in Module gegliedert. Jedes Modul wird mit einer Modulprüfung abgeschlossen; im Anschluss daran erhalten Sie sofortiges Feedback.
- Sie haben für die gesamte Kursdauer die Möglichkeit, die/den Kursleiter:in für inhaltliche und technische Unterstützung digital zu kontaktieren.
- Mittels Chat und Forum auf der Lernplattform können Sie sich jederzeit mit anderen Kursteilnehmer:innen austauschen und vernetzen.

- Wichtig: Klären Sie bitte die Zusage zur Individualförderung im Rahmen Ihrer Bildungskarenz vor Kursanmeldung mit Ihrer/m AMS-Berater:in ab.

Bei jeder Fördervereinbarung ist Lehrgangsbeginn und -ende vorab mit ihrem jeweiligen Fördergeber zu fixieren sowie auf die Möglichkeit einer Verlängerung der Lehrgangsdauer zu verzichten.

Im Zeitraum von vier Monaten (reguläre Kursdauer) beträgt der wöchentliche Aufwand mindestens 20 Stunden.

Marketing Data Science

Kursnr.
23BTEL0031



Kurstermin

 04.05.2024 bis
04.05.2025

Unterrichtsdetails

Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
50 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 299,-

Förderpreis

€ 0,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Wer das Kundenverhalten vorhersagen kann, ist klar im Vorteil! Für erfolgreiches Marketing ist es daher essenziell, die diversen Kundendaten im Unternehmen zusammenzuführen und in wertvolle Insights zu verwandeln. In diesem Kurs lernen Sie, mit welchen (No-Code-)Tools und Methoden das gelingt – und wie höhere Abschlussraten vom Zufall zum planbaren Ziel werden. Verschaffen Sie sich in diesem Online-Kurs – mittels spannender Skripten, interaktiver eBooks, Podcasts und Lernvideos – gefragte Kompetenzen. Der Zertifikatskurs wird im Selbststudium absolviert; Anmeldung & Kursstart jederzeit.

Inhalte

- Sammeln und Verarbeiten von relevanten Kundendaten
- Wertschöpfung aus Marketingdaten
- Use Cases in Marketing Data Science aus der Praxis
- Kundensegmentierung
- Churn-Analysen
- Leadscoring
- Online Customer Journey-Analyse
- Metriken im Bereich E-Commerce Tracking
- Process Mining Customer Journey
- Analytic Tools für das Sammeln und Auswerten von Marketingdaten
- Google Analytics Universal und Google Analytics 4
- Serverside Tracking
- Data Science Tool Knime
- Biases im Bereich Marketing Data Science
- Rechtliche Rahmenbedingungen

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie wissen, wie die richtigen Daten akkurat gesammelt und verarbeitet werden.
- Sie sind informiert über die rechtlichen Grundlagen des Data Gatherings und der Data Collection.
- Sie wissen, wie Sie die richtigen KPIs für ihren Business Case auswählen.
- Sie wissen, welche No- bzw. Low-Code-Tools Ihnen bei der Analyse der Kundendaten helfen.
- Sie können ausgewählte Machine Learning-Methoden auf Ihre Marketingdaten anwenden und wertvolle Insights gewinnen.
- Sie sind darauf vorbereitet, Customer Data Management in Ihren Arbeitsbereich einzubeziehen.
- Sie eröffnen sich neue Karrieremöglichkeiten im Marketing.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- Personen, die eine kompakte Einführung in Theorie und Praxis von Data Science im Marketingkontext, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten, suchen
- Beschäftigte im Handel, die Kundendaten erfolgreich in gezielte Marketingmaßnahmen umwandeln möchten
- Selbstständige, die mehr über Zielgruppensegmentierung erfahren wollen
- Karriereorientierte, die mittels No- bzw. Low-Code-Tools ihre Kompetenzen in der modernen Arbeitswelt steigern wollen
- Führungskräfte, die Customer Data Management gezielt in ihre Entscheidungsfindung einfließen lassen möchten
- Personen, die ein kompaktes und praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema suchen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.
- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne Terminabsprache oder Voranmeldung.

Interkulturelle Kundenorientierung

 Kursnr.
 23BTEL0029


Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
 04.05.2025

Unterrichtsdetails

Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
50 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 299,-

Förderpreis

€ 149,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Was in Rom die Kund:innen in Euphorie versetzt, kann in Wien einen Shitstorm auslösen. Unterschiedliche kulturelle Kontexte prägen unser Leben – und sind maßgeblicher Faktor für Kundenbindung und –zufriedenheit. Dieser Kurs gibt Ihnen wertvolle Einblicke und vermittelt anhand von Best Practices praxistaugliches Know-how in interkultureller Kundenorientierung. Verschaffen Sie sich in diesem Online-Kurs – mittels spannender Skripten, interaktiver eBooks, Podcasts und Lernvideos – gefragte Kompetenzen. Der Zertifikatskurs wird im Selbststudium absolviert; Anmeldung & Kursstart jederzeit.

Inhalte

- Kultur und Kulturbegriff
- Interkulturalität/Transkulturalität
- Kulturerfassungsansätze & Kulturmodelle
- Interkulturelle Dimension von Kommunikation
- Zeit & Raum im interkulturellen Kontext
- Bilder, Farben und Symbolik im interkulturellen Kontext
- Interkulturelle Kunden- und Mitarbeiterkontakte
- Diversität in interkulturellen Teams
- Interkulturelle Kompetenz als Grundvoraussetzung für erfolgreiches CRM

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie kennen die wichtigsten Kulturerfassungsansätze und Kulturmodelle.
- Sie wissen, wie sich das Ethno-Marketing zum interkulturellen Marketing entwickelt hat.
- Sie können mit interkulturellen Unterschieden umgehen und bauen damit positive Kundenbeziehungen auf.
- Sie unterscheiden Bedeutung und Einsatz von internationalem bzw. interkulturellem Marketing.
- Sie wissen, wie die interkulturellen Dimensionen von Bildern, Farben und Symbolik korrekt zu bewerten und zu beurteilen ist.
- Sie erweitern Ihre Marketingkompetenzen um die interkulturelle Dimension von Kommunikation und eröffnen sich damit Karrieremöglichkeiten.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- Personen, die eine kompakte Einführung in Theorie und Praxis der interkulturellen Kundenorientierung, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten, suchen
- Beschäftigte im Marketing, die zusätzliches Know-how im Bereich interkultureller Kommunikation brauchen
- Selbstständige, die in unterschiedlichen Kulturen erfolgreich CRM betreiben wollen
- Führungskräfte, die sich intensiver mit Diversität in interkulturellen Teams auseinandersetzen wollen
- Personen, die diesen Kurs als kompaktes und praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema nutzen möchten

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.
- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.

- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne Terminabsprache oder Voranmeldung.

Kund:innenakquise und Verkaufsabschluss mit System

 Kursnr.
23BTDM0075


Kurstermin

 03.06.2024 bis 12.06.2024

Unterrichtsdetails

 Mo, Mi 09:00-12:15 - via Zoom
16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Online | Zuganglink wird zeitnah versandt

Lernformat

Live-Online

Preis

€ 480,-

Förderpreis

€ 330,-

Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.



Weitere Kurstermine

Kursnr.	Kurstermin	Wochentag und Uhrzeit	Lernformat
24BTDM0027	03.12.2024 bis 12.12.2024	Mo, Mi 09:00-12:15 - via Zoom	Live-Online

Das erwartet Sie

Die Akquise neuer Kundinnen und Kunden ist eine der größten Hürden für Unternehmen jeder Größenordnung. Eine systematische und professionelle Herangehensweise ist dabei von elementarer Bedeutung. In diesem Seminar erlernen Sie die Schritte auf dem Weg zum nachhaltigen Erfolg: vom Erstanruf bis zum Abschluss. Im Anschluss daran werden Sie dank praxisnaher Übungen und professioneller Einblicke in der Lage sein, alle Verkaufskanäle in Verbindung mit der Systemakquisition optimal einzusetzen - und sich damit vom Wettbewerb abzuheben.

Inhalte

- Sieben Schritte zu einer erfolgreichen Akquise
- "Vorzimmer-Terminhürden" überwinden
- Personalisierte, nutzenorientierte Präsentation
- Volle Identifikation mit Produkt, Service und Preis
- Umgang mit dem Preiseinwand "zu teuer"
- Professionelle Wortwahl in Gesprächen
- Professionelle, nutzenorientierte Angebotserstellung
- Argumentations- und Einwandtechniken
- Strategien und Taktiken für einen erfolgreichen Abschluss
- Analyse der Möglichkeiten und Chancen: No-Gos und Musts Ihrer Vertriebskanäle
- Umsetzung der erarbeiteten Möglichkeiten in Ihren Vertriebskanälen

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Dieser Workshop konzentriert Ihre Kundenakquisition auf das Ergebnis.
- Weg von einer breit angelegten Marktbearbeitung, hin zur Fokussierung auf diejenigen Kontakte und Aktivitäten, die den größten Erfolg bringen.
- Sie lernen und üben, Ihre Akquisitionsbemühungen nach Prioritäten und Erfolgskriterien auszurichten.
- Ineffiziente Kontakte und Aktivitäten fallen weg. Echte Kundinnen und Kunden werden gewonnen!
- Sie sind in der Lage, Ihren Verkaufskanal zu optimieren und so das Optimum aus Ihren Vertriebskanälen herauszuholen.

Voraussetzungen

- PC/Laptop mit Webcam, Mikrofon und Internet (für Videokonferenzzugang via Zoom)
- Personalisierte E-Mail-Adresse bitte bei Anmeldung angeben!

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst, im Innendienst, Teamleiterinnen und Teamleiter, Vertriebsleiterinnen und Vertriebsleiter, Nachwuchsführungskräfte

Dienstleistungsmarketing Diplomlehrgang

 Kursnr.
 23BTEL0052


Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
04.09.2024

Unterrichtsdetails

Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
400 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 990,-

Förderpreis

€ 840,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Im Marketing dreht sich die Welt – Stichworte Digitalisierung und soziale Medien – noch schneller: Wer seine Zielgruppe erreichen, begeistern und Customer Loyalty erzielen will, muss auf dem neuesten Stand bleiben. Im Diplomlehrgang Dienstleistungsmarketing vertiefen Sie Ihr Know-how in den Bereichen Marketing, Strategien im Dienstleistungsmarketing, Kundenprofile, -bewertung und -analyse. Sie erfahren, wie professionelles Customer Lifecycle Management heute aufgesetzt wird und erlernen die neuesten Kommunikationskonzepte. Der Online-Diplomlehrgang kann jederzeit gestartet werden!

Inhalte

- Marketing 4.0
- Dienstleistungsmarketing
- Strategien im Dienstleistungsmarketing
- Kundenprofile und Kundenbewertung
- Kundenanalyse und zielgruppenbezogenes CRM
- Customer Lifecycle Management
- Grundlagen der Kommunikation
- Interkulturelle Kundenorientierung

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie kennen die relevanten Begriffe, Strategien und Konzepte modernen Marketings.
- Sie kennen die gängigen Kommunikationskonzepte und die Grundbegriffe des internationalen Marketings.
- Sie wissen, wie die Digitalisierung und die neuen Medien das Marketing transformieren und welche Schritte gesetzt werden müssen.
- Sie können Nutzen und Kostenvorteile digitalen Marketings für Organisationen und Unternehmen bewerten.
- Sie planen und entwickeln den optimalen Marketingmix für das jeweilige Dienstleistungsangebot.
- Sie wissen, welche Kriterien im Marketing für Produkte bzw. für Dienstleistungen ausschlaggebend sind.
- Sie können Dienstleistungsstrategien anhand des 7P-Modells planen, Kundenprofile erstellen und mit schwierigen Kundenbeziehungen professionell umgehen.
- Sie führen Kundenanalysen durch, setzen Customer Experience Management um und berücksichtigen interkulturelle Aspekte im Marketing.

Abschluss

Der Lehrplan stellt eine profunde Weiterbildung in dem von Ihnen gewählten Bereich sicher. Die selbstständige, interaktive und multimediale Erarbeitung vertieft die Lerninhalte nachhaltig.

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

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang.

Alle Lehrinhalte und Lernunterlagen werden digital zur Verfügung gestellt.

Zielgruppe

- Personen mit Interesse an einer kompakten Einführung in Theorie und Praxis des Dienstleistungsmarketings – kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten
- Marketer:innen, die ihre Kenntnisse im digitalen Marketing, in Bezug auf den modernen Marketingmix und Kundenorientierung vertiefen wollen
- Manager:innen mit Know-how-Bedarf zu Produkt- vs. Dienstleistungsmarketing,

Dienstleistungsstrategien, Markenmanagement und Kundenbeziehungen

- Mitarbeiter:innen von Dienstleistungsunternehmen, die Expertise in Kundenanalyse, Customer Experience Management, Kundenkommunikation und interkulturellem Marketing aufbauen möchten
- Berufseinsteiger:innen und Studierende, die eine Karriere im Marketing anstreben und eine umfassende Einführung in Marketingkonzepte und -techniken im Dienstleistungsbereich suchen
- Selbstständige, die Digital Marketing, insbesondere für Dienstleistungen, im eigenen Unternehmen nutzen möchten
- Führungskräfte, die ihre Kompetenzen weiterentwickeln und verbreitern wollen

Bitte beachten Sie

- Der Diplomlehrgang findet zu 100% ortsungebunden und online statt. Keine Präsenztermine.
 - Auch die Prüfungen finden ausschließlich online statt. Sie bestimmen die Termine.
 - Anmeldung und Start jederzeit: Ihre Zugangsdaten werden Ihnen nach Zahlungseingang per Mail übermittelt (binnen 2-3 Bankwerktagen).
 - Der Diplomlehrgang ist auf eine Kursdauer von vier Monaten zugeschnitten. Um Ihnen eine flexible Einteilung zu ermöglichen, ist der Zugang ab Freischaltung des Lehrgangs jedoch für 12 Monate aktiviert.
 - Der Diplomlehrgang ist in Module gegliedert. Jedes Modul wird mit einer Modulprüfung abgeschlossen; im Anschluss daran erhalten Sie sofortiges Feedback.
 - Sie haben für die gesamte Kursdauer die Möglichkeit, die/den Kursleiter:in für inhaltliche und technische Unterstützung digital zu kontaktieren.
 - Mittels Chat und Forum auf der Lernplattform können Sie sich jederzeit mit anderen Kursteilnehmer:innen austauschen und vernetzen.
- Wichtig: Klären Sie bitte die Zusage zur Individualförderung im Rahmen Ihrer Bildungskarenz vor Kursanmeldung mit Ihrer/m AMS-Berater:in ab.
Bei jeder Fördervereinbarung ist Lehrgangsbeginn und -ende vorab mit ihrem jeweiligen Fördergeber zu fixieren sowie auf die Möglichkeit einer Verlängerung der Lehrgangsdauer zu verzichten.
Im Zeitraum von vier Monaten (reguläre Kursdauer) beträgt der wöchentliche Aufwand mindestens 20 Stunden.

Kundenanalyse und zielgruppenbezogenes CRM

Kursnr.
23BTEL0030

Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
04.05.2025

Unterrichtsdetails

**Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12
Monate
50 Unterrichtseinheiten**

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 299,-

Förderpreis

€ 149,-

Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Die Formel klingt einfach: Wer seine Kundenbasis kennt, geht gezielter auf ihre Bedürfnisse ein und generiert damit mehr Absatz. In diesem Kurs erfahren Sie, wie Ihnen das auch in der Praxis gelingt! Erfahren Sie, wie eine systematische und datengetriebene Analyse des Kundenverhaltens hilft, die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Customer Loyalty zu erhöhen. Verschaffen Sie sich in diesem Online-Kurs – mittels spannender Skripten, interaktiver eBooks, Podcasts und Lernvideos – gefragte Kompetenzen. Der Zertifikatskurs wird im Selbststudium absolviert; Anmeldung & Kursstart jederzeit.

Inhalte

- Kundengewinnung
- Kundenbindung & -entwicklung
- Kundentrennung & -rückgewinnung
- Zielgruppenanalyse
- Risikoanalyse
- Kundensegmentierung
- Methoden der Kundenanalyse/Kundenwertanalyse
- Cross-Selling-Analyse
- Churn-Management (Storno-Analyse)

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie lernen Ihre Kund:innen besser kennen und wissen, wie Sie sie gezielt ansprechen.
- Sie kennen Ziele, Strategien und Aufgaben des Customer Relationship Management (CRM)
- Sie beherrschen die Methoden der Kunden- und Bedürfnisanalyse.
- Sie kennen die Ansätze der Kundensegmentierung und können so das Kaufverhalten der einzelnen Gruppen klassifizieren.
- Sie wissen, wie man eine Kundenprofitabilitätsanalyse erstellt und tragen damit zur Steigerung der Profitabilität Ihres Unternehmens bei.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- Personen, die eine kompakte Einführung in Theorie und Praxis von Kundenanalyse und zielgruppenspezifischem Customer Relationship Management (CRM) suchen
- Selbstständige, die ihr Geschäft noch gezielter auf die Bedürfnisse ihrer Zielgruppen und bestehenden Kund:innen ausrichten möchten
- Beschäftigte im Marketing, die darauf fokussieren, unterschiedliche Zielgruppen noch gezielter anzusprechen
- Führungskräfte, die mehr über ihre Kundensegmente und deren Bedürfnisse erfahren wollen
- Karriereorientierte, die ihre Kompetenzen im Bereich zielgruppenspezifisches CRM und Kundenanalyse erweitern möchten
- Personen, die ein kompaktes und praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema suchen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.
- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.

- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne Terminabsprache oder Voranmeldung.

Brand Creation

 Kursnr.
 23BTEL0008


Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
 04.05.2025

Unterrichtsdetails

Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
50 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 299,-

Förderpreis

€ 149,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Marken erzeugen Sympathie und Vertrauen – und ermöglichen damit profitables Wachstum. Bauen Sie dieses Fundament, die Brand, professionell auf! Dieser kompakte Kurs zu "Brand Creation" führt Sie fachmännisch in die Markenentwicklung ein: von der Strategie über Zielgruppen und Kampagnen bis zur Erfolgsmessung. Dieser E-Learning-Kurs ist eine spannende Einführung in Brand Creation mit vielen konkreten Anwendungsbeispielen. Lernen Sie online mit Skripten, interaktiven eBooks, Podcasts und Lernvideos. Der Zertifikatskurs wird im Selbststudium absolviert; Anmeldung & Kursstart jederzeit.

Inhalte

- Wesen einer Marke, Arten von Marken
- Grundlagen des Brand Managements
- Entwicklung einer neuen Marke
- Bestandteile eines Corporate Designs
- Marken erfolgreich führen
- Brand Management in der Praxis
- Case Studies zu Brand Management (Best Cases und Worst Cases)

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie kennen Begriffe und Strategien des Brand Managements
- Sie wissen, wie Marken den Unternehmenserfolg prägen, Kunden gewinnen und binden.
- Sie kennen die Konzepte der Markenentwicklung und wissen, wie man sie in die Praxis umsetzt.
- Sie sind dazu in der Lage, eine Marke nicht nur aufzubauen, sondern sie auch erfolgreich zu führen.
- Brand Building und Markenmanagement gehören ab jetzt zu Ihrem beruflichen Werkzeugkasten.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- (Quer-)Einsteiger:innen, die eine einfache, kompakte Einführung in das Thema Brand Creation, Markenentwicklung, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten, suchen
- Personen, die ihr Wissen im Bereich des Brand Building und Markenmanagements fundiert und praxisnah vertiefen wollen
- Führungskräfte, die sich mit diesem Zukunftsthema im Unternehmenskontext auseinandersetzen wollen
- Karriereorientierte, die ihre Kompetenzen erweitern möchten
- Selbstständige, die ihre Unternehmensmarke stärken und damit Wachstum generieren wollen
- Personen, die ein kompaktes und praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema suchen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.
- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne Terminabsprache oder Voranmeldung.

Marketing 4.0

 Kursnr.
 23BTEL0027


Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
 04.05.2025

Unterrichtsdetails

Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
50 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 299,-

Förderpreis

€ 0,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Wer nicht wirbt, stirbt! Im Digitalzeitalter ist dieser Spruch aktueller denn je. Bei sinkenden Werbebudgets gewinnen die Ebenen Findability, Usability und Profitability immer mehr an Relevanz. In diesem Kurs erhalten Sie eine praxisnahe Einführung zu den betrieblichen Funktionen des Marketings sowie eine Analyse der verschiedenen Anwendungsbereiche und Instrumente. Verschaffen Sie sich in diesem Online-Kurs – mittels spannender Skripten, interaktiver eBooks, Podcasts und Lernvideos – gefragte Kompetenzen. Der Zertifikatskurs wird im Selbststudium absolviert; Anmeldung & Kursstart jederzeit.

Inhalte

- Betriebliche Funktionen
- Anwendungsbereiche des Marketings
- Marktsegmentierung
- Produktpolitik
- Preispolitik
- Kommunikationspolitik
- Distributionspolitik
- Marketing-Mix
- Marketing in Zeitalter der Digitalisierung
- Bedeutung von Digital Marketing

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie kennen die Rolle und betriebliche Bedeutung des Marketings.
- Sie können anhand von Marktsegmentierung Zielmärkte für Produkte identifizieren.
- Sie wissen, wie die Digitalisierung das Marketing transformiert.
- Sie können Investition in das Marketing begründen und die Größenordnung unterschiedlicher Vertriebskanäle gezielt einordnen.
- Sie können einen passenden Marketingmix für das eigene Unternehmen entwickeln.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- Personen, die eine kompakte Einführung in Theorie und Praxis des Marketing 4.0, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten, suchen
- Berufseinsteiger:innen und Quereinsteiger:innen, die sich grundlegendes Digital Marketing-Know-how aneignen wollen
- Selbstständige, die Digital Marketing im eigenen Unternehmen nutzen
- Führungskräfte, die ihre Kompetenzen in Sachen Kommunikations- und Distributionspolitik weiterentwickeln möchten
- Personen, die ein kompaktes und praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema suchen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.
- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne

Terminabsprache oder Voranmeldung.

Marketing für die Praxis

Kursnr.
23BTDM0100



Kurstermin

📅 01.07.2024 bis 02.07.2024

Unterrichtsdetails

Mo, Di 09:00-16:20
16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien
Alfred-Dallinger-Platz 1
1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 480,-

Förderpreis

€ 180,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Weitere Kurstermine

Kursnr.	Kurstermin	Wochentag und Uhrzeit	Lernformat
24BTDM0035	25.11.2024 bis 26.11.2024	Mo, Di 09:00-16:20	Präsenz

Das erwartet Sie

Die Spielregeln des Marketings - anhand von praktischen Beispielen einfach erklärt und schnell anwendbar! Im Crash-Kurs "Marketing für die Praxis" führen wir Sie in die Welt des Marketings ein. Sie erhalten eine Einführung in die gängigen Marketinginstrumente zur Kundengewinnung. Sie erfahren, wie Sie mittels Marktanalyse Ihre Zielgruppe bestimmen, was einen guten Marketing-Mix ausmacht und welche Bandbreite an Kommunikationsmaßnahmen gesetzt werden kann. Bleiben Sie am Ball mit Online-Marketing und Social Media. Marketing ist nicht alles, aber ohne Marketing ist alles nichts!

Inhalte

- Marketingumfeld und Marktanalyse
- Markt- und Mitbewerberanalyse
- Marktforschung
- Zielgruppenanalyse und Segmentierung
- Positionierung
- Marketing-Mix (4 Ps bzw. 7 Ps)
- Kommunikation und Werbung (Medienauswahl, Kommunikationskanäle, Kosten)
- Online-Marketing und Social Media (inkl. E-Commerce, Online Advertising, ...)

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie erwerben praxisnahes Marketing-Wissen.
- Sie wissen, wie Sie die Vermarktung Ihrer Produkte und Dienstleistungen ideal an die Kundenbedürfnisse anpassen.
- Sie sind in der Lage, Ziele zu formulieren und eine dazu passende Marketing-Strategie zu definieren.
- Sie verfolgen Ihre Strategie mithilfe von Marktforschung, Mediaplanung und Kommunikationsmaßnahmen.
- Sie erhalten eine einfach anwendbare Einführung in Online-Marketing und Social Media-Aktivitäten.
- Sie entwickeln einen passenden Marketing-Mix für Ihr Unternehmen.

Zielgruppe

- Einsteiger:innen, die sich grundlegende Marketing-Kenntnisse aneignen möchten
- Mitarbeiter:innen in Teilbereichen des Marketings, die "das große Ganze" sehen und sich weiterentwickeln wollen
- Selbstständige, die mittels passender Marketingaktivitäten Ihre Kund:innen besser erreichen möchten
- Marketer:innen, die Ihr Know-how auffrischen und ergänzen wollen

Psychologische Verkaufsstrategien

 Kursnr.
 23BTEL0060


Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
04.05.2025

Unterrichtsdetails

Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
50 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 299,-

Förderpreis

€ 149,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Warum scheinen manche Angebote attraktiver als andere? Preis, Qualität? Nicht unbedingt. Die Entscheidungen der Kund:innen und Konsument:innen sind nicht immer rational. Marketing und Verkauf sind angewandte Psychologie. Und diese Erkenntnisse werden permanent ergänzt. Bringen Sie sich in diesem Kurs auf den modernsten Stand der psychologischen Verkaufsstrategien! Die Themen umfassen Kundenbedürfnisse und -motive, die Rolle von Emotionen im Verkauf, Preispsychologie und Kommunikation im Verkauf. Erweitern Sie in diesem E-Learning-Kurs – mit multimedialen Lernunterlagen – Ihre „Trickkiste“.

Inhalte

- Psychologische Verkaufsstrategien
- Kundenbedürfnisse und Motive
- Emotionen im Verkauf
- Preispsychologie und Preisverhandlungen (Dynamic Pricing, Brain-Pricing, Behavioral Pricing)
- Kundenbeeinflussung
- Kommunikation im Verkauf (verbal und nonverbal)

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie gewinnen ein solides Verständnis für die Grundlagen der Psychologie des Verkaufens.
- Sie kennen die neuesten psychologischen Verkaufsstrategien und -techniken sowie deren Anwendungsbereiche.
- Sie wissen, welche Denkmuster, Emotionen und Entscheidungen das Kaufverhalten steuern.
- Sie wissen, welche Motive und Bedürfnisse Kaufentscheidungen beeinflussen und wie Sie diese in Ihrer beruflichen Tätigkeit anwenden und nutzen können.
- Sie können einschätzen, welche gravierende Rolle die Emotionen im Verkauf spielen und wie Sie damit umgehen.
- Sie können die Facetten psychologischer Preisgestaltung beurteilen und dieses Wissen in Preisverhandlungen einsetzen.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- Personen mit Interesse an einer kompakten Einführung in Theorie und Praxis psychologischer Verkaufsstrategien, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten
- Karriereorientierte, die ihre Kompetenzen in Kommunikation, Marketing & Sales mittels unterschiedlicher Facetten der Verkaufspsychologie erweitern möchten
- Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen, um effektiver mit den Wünschen, Bedürfnissen und Motiven von Kund:innen umzugehen
- Beschäftigte in Verkauf und Marketing, die optimale Ergebnisse erzielen wollen.
- Personen, die ein praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema suchen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.
- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne

Terminabsprache oder Voranmeldung.

Werbepsychologie

 Kursnr.
 23BTEL0059


Kurstermin

📅 04.05.2024 bis
04.05.2025

Unterrichtsdetails

Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
50 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

Interaktive Lernumgebung

Lernformat

E-Learning

Preis

€ 299,-

Förderpreis

€ 149,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Die Trickkiste der Werbepsychologie ist prall gefüllt mit innovativen, kreativen und vielfach erprobten Ideen, Kniffen und Konzepten, die Ihren Kampagnen auf die Sprünge helfen. Nutzen Sie diese Insights! In diesem Kurs liegt der Fokus auf Strategien der Werbepsychologie, Wahrnehmung und Aufmerksamkeit in der Werbung, dem AIDA- (Attention, Interest, Desire, Action) und dem PPPP-Modell (Problem, Promise, Proof, Proposal). Holen Sie sich Inspiration aus der Analyse wirkungsvoller Werbekampagnen. Machen Sie Ihre Werbebotschaften wirkungsvoller – mit Multimedia-Lernunterlagen.

Inhalte

- Modelle der Werbepsychologie
- Wahrnehmung und Aufmerksamkeit
- AIDA- und PPPP-Modell
- Involvement
- Werbung und Werbewirkung
- Psychologie der Werbewirkungsfaktoren
- Verkaufstechniken
- Messung der Werbewirkung

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie kennen die wichtigsten Prinzipien der Werbepsychologie und deren Einsatzgebiete.
- Sie erweitern Ihre Expertise und können wirkungsvolle und erfolgreiche Werbekampagnen planen.
- Sie wissen, wie man Aufmerksamkeit generiert und potenzielle Kund:innen überzeugt.
- Sie erfahren, wie Sie mit den Modellen der Werbepsychologie auch bestehende Werbemaßnahmen optimieren.
- Sie kennen die Tipps, Tricks und Strategien, auf denen die in Praxisbeispielen zitierten und markant erfolgreichen Kampagnen aufgebaut sind.
- Sie legen sich Zusatzqualifikationen zu, die Ihre beruflichen Möglichkeiten erweitern und Karrierechancen bieten.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- Interessierte, die einen kompakten Einblick in das Thema Marketing und Werbung suchen, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten.
- Mitarbeiter:innen in Werbe, Marketing- und Sales-Abteilungen, die Ihre Kompetenzen erweitern wollen
- Werber:innen und Marketer:innen, die sich durch neue Insights und Erkenntnisse inspirieren lassen möchten
- Selbstständige, die mit durchdachten Marketing- und Werbe-Strategien Kunden gewinnen wollen
- Personen, die ihre Kompetenzen in Marketing und Werbung verbessern wollen, um sich beruflich neue Perspektiven zu verschaffen
- Alle, die ein praktisches Nachschlagewerk zu Werbung und Marketing suchen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.

- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.
- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne Terminabsprache oder Voranmeldung.

Corporate Identity, Corporate Design und Storytelling für Unternehmen

Kursnr.
24BTDM0020

Kurstermin

📅 06.11.2024 bis 07.11.2024

Unterrichtsdetails

Mi, Do 09:00-16:20 | Trainer: Oliver Kogler

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 520,-

Förderpreis

€ 370,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Wenn die Marke ausdrückt, wofür ein Unternehmen steht, dann ist die Corporate Identity das Image, das es der Welt präsentiert – und das Corporate Design dessen optische Umsetzung. Erfahren Sie in diesem Seminar mehr über CI, CD und darüber, wie Storytelling die DNA des Unternehmens übersetzt. Entdecken Sie, wie eine klare Ausrichtung, eine sichtbare Identität und das Aufzeigen der Unternehmenswerte zum Erfolg beitragen. Wir werden Ihre Zielgruppe definieren, Avatare Ihrer Traumkund:innen erstellen, Umsetzungsideen für CI, CD und Storytelling entwerfen. Mit Unterstützung des Neuromarketings.

Inhalte

- Was ist Corporate Identity?
- Was ist Corporate Design?
- Logo- und Farbgestaltung, Bildsprache
- Die Bedeutung zielgruppenspezifischer Kund:innenansprache
- Psychologische Trigger und Copywriting
- Definition der "Traumkund:innen" und eines Kund:innen-Avatars
- Warum Storytelling so bedeutsam ist und Apple damit groß geworden ist
- Neueste themenrelevante Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft
- Das Prinzip der Resonanz
- Das Gesetz der Reziprozität (Gegen-/Wechselseitigkeit)
- Neuromarketing

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie erfahren die wichtigsten Aspekte von Corporate Identity und Corporate Design - und wie man diese nach neuesten Kriterien umsetzt.
- Sie erarbeiten eine klar definierte Ausrichtung und das Bewusstsein über Werte und Ziele des Unternehmens, dessen "DNA".
- Sie erschaffen Ihren Kund:innen-Avatar.
- Sie erwerben relevante Kenntnisse aus der Neurowissenschaft und können damit Bilder und Sprache optimal einsetzen, um die Emotionen Ihrer Kund:innen anzusprechen.
- Sie setzen das Gesetz der Reziprozität ein, um neue Kund:innen zu gewinnen und bestehende zu binden
- Sie sind in der Lage, eine packende Geschichte über Ihr Unternehmen oder über Ihr Produkt ("Storytelling") zu erzählen und darzustellen.
- Sie kennen die Prinzipien des Neuromarketings und können diese für Ihr Unternehmen bzw. Ihr Produkt in der Praxis anwenden.

Zielgruppe

Unternehmer:innen und Führungskräfte aller Branchen sowie Mitarbeiter:innen aus dem Bereich Marketing und Kommunikation, die ihr Bewusstsein und Verständnis für die Bedeutung von Branding, Corporate Identity, Corporate Design und Storytelling nach neuesten Erkenntnissen vertiefen möchten.

Das Seminar richtet sich an Unternehmen jeder Größe und Branche.

Krisenfest kommunizieren

Kursnr.
23BTDM0103

Kurstermin

📅 05.06.2024 bis 06.06.2024

Unterrichtsdetails

Mi, Do 09:00-16:20

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 520,-

Förderpreis

€ 220,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Krisen sind das neue "Normal". Wer in schwierigen Situationen professionell und effektiv kommuniziert, verschafft sich einen wesentlichen Vorsprung. Krisenkommunikation ist eine moderne Kernkompetenz. Was sind mögliche Anlassfälle? Produktrückrufe, Umweltskandale, Shitstorms in sozialen Medien, negative Online-Bewertungen, Angriffe von Mitbewerbern, Imageschäden ... In diesem zweitägigen Workshop erlernen Sie grundlegende Begriffe und Konzepte der strategischen Kommunikation und das 1x1 der Krisenkommunikation. Bringen Sie Ihren konkreten Bedarf oder aktuelle Fallbeispiele ein!

Inhalte

- Ereignis vs. Issue vs. Krise: Welche schwierigen Kommunikationssituationen können auftreten? Wie begegnen wir ihnen professionell?
- Vom Problem zur Lösung: Analyse (SWOT, Stakeholder, Medien), Strategieentwicklung, Maßnahmenplanung, Kommunikationscontrolling und Nachsorge
- 360°-Kommunikation in Krisen: interne Kommunikation, Pressearbeit, Social Media etc.
- Wie gestalten wir einen Krisenkommunikationsplan (Szenarienmodelle, Aufgaben, Rollenverteilung)?
- "Schlangengrube" Internet: Wie gehen wir mit Trollen und Shitstorms um?
- Strategisches Framing bzw. die Kunst, die richtigen Worte zu finden
- Methoden und nützliche Tools (SWOT-Analyse, Powermap, Google Alerts etc.)
- Dos & Don'ts in Krisen
- Wie kann uns KI effektiv unterstützen?
- Wie entschuldigt man sich korrekt und situationsangepasst?
- "Bring your problem": Wir analysieren aktuelle Fallbeispiele der Teilnehmer:innen und skizzieren mögliche Lösungswege

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie erkennen (potenzielle) Krisensituationen frühzeitig.
- Sie können in kritischen Situationen schnell und auf fachkundiger Basis die richtige Kommunikationsstrategie wählen.
- Sie wissen, wie man kommunikative Herausforderungen strukturiert analysiert und daraus strategisch und operativ valide Lösungsansätze entwickelt.
- Sie haben das Know-how, um die Kommunikationsagenda im Rahmen von Krisenstäben in Unternehmen und Organisationen zu übernehmen und Teams anzuleiten.
- Sie bauen Beratungskompetenz im Kontext von Krisenkommunikation und der Kommunikation schwieriger bzw. heikler Themen auf – auch für die Tätigkeit in Agenturen

Voraussetzungen

Vorkenntnisse bzw. Berufserfahrung in den Bereichen PR-, Pressearbeit oder Marketing

Zielgruppe

- Personen aus Kommunikation, PR und Marketing mit Interesse an einer kompakten Einführung in das 1x1 der Krisenkommunikation
- Personen, die in der Kommunikationsabteilung von Unternehmen, Institutionen, Agenturen, NGOs etc. tätig sind und ihre Kenntnisse vertiefen wollen
- EPU und KMU, die in ihrer Kommunikation krisenfit werden wollen
- Karriereorientierte, die ihre Kompetenzen erweitern möchten, um in schwierigen beruflichen Situationen kompetenter zu agieren
- Führungskräfte, die an ihrem Krisenkommunikations-Know-how arbeiten möchten
- Alle, die wissen wollen, worauf es in schwierigen Situationen kommunikativ ankommt und wie sie diese Prozesse optimal begleiten können

Feelgood Management und New Work – die neue Arbeitswelt

Kursnr.
24BTDK0001

Kurstermin

📅 23.09.2024 bis 24.09.2024

Unterrichtsdetails

Mo, Di 09:00-16:20

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 650,-

Förderpreis

€ 500,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Arbeit und Vergnügen schließen einander nicht aus. Ganz im Gegenteil. Zufriedene und leistungsbereite Mitarbeiter:innen brauchen ein entsprechendes Ambiente: Wertschätzung, Motivation, ein gutes Betriebsklima und ein kollegiales Umfeld. Die Lösung ist professionell eingesetztes Feelgood Management. In diesem praxisorientierten Seminar erfahren Sie, was sich hinter diesem Begriff verbirgt und wie Sie mit den richtigen Soft Skills im War for Talents die optimalen Hard Facts schaffen - Positive Leadership und Feelgood-Unternehmenskultur, die sich ganz konkret auf den Unternehmenserfolg auswirkt.

Inhalte

Die Bedeutung des Trendbegriffs "Feelgood Management"

- + Was bedeutet Feelgood Management und welche Rolle spielt es in der modernen Arbeitswelt?
- + Wie trägt Feelgood Management zur Steigerung von Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeiterbindung bei?

Die Verbindung von Feelgood Management, Fachkräftemangel und positiver Unternehmenskultur

- + Wie kann eine positive Unternehmenskultur entwickelt werden und dazu beitragen, talentierte Fachkräfte anzuziehen und langfristig an das Unternehmen zu binden?
- + Welche Rolle spielt Feelgood Management bei der Bewältigung des Fachkräftemangels?

"Positive Leadership" als Beitrag der Führungskraft

- + Bedeutung von Positive Leadership und wie Führungskräfte diese Fähigkeiten entwickeln können
- + Möglichkeiten, Positive Leadership nach außen zu tragen und als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden

Employer Branding: Die Bedeutung einer starken Arbeitgebermarke

- + Warum ist Employer Branding für die Anziehungskraft von Arbeitgebern und die Bindung talentierter Fachkräfte entscheidend?
- + Wie kann eine positive Unternehmenskultur und gezieltes Feelgood Management das Employer Branding stärken?

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie setzen sich mit den vielschichtigen Aspekten von Feelgood Management, Positive Leadership und Employer Branding intensiv auseinander.
- Sie legen sich praxiserprobte Techniken zu, die Sie sofort in Ihrem Arbeitskontext anwenden können.
- Sie wissen, wie man eine positive Arbeitsumgebung schafft, ein gutes Betriebsklima und ein kollegiales Umfeld.
- Sie lernen, wie Sie Ihre Führungsqualitäten deutlich verbessern und Ihr Team auch in schwierigen Phasen motivieren und anspornen.
- Sie etablieren Ihr Unternehmen als attraktiver Arbeitgeber.
- Sie schaffen es auch in Zeiten des Fachkräftemangels, geeignete Bewerber:innen für Ihr Unternehmen zu interessieren, talentierte Mitarbeiter:innen zu gewinnen und im Unternehmen zu halten.
- Sie kreieren eine robuste und attraktive Unternehmenskultur, in der Mitarbeiter:innen wertgeschätzt, unterstützt, gefördert und motiviert werden.

Voraussetzungen

Vorkenntnisse bzw. Berufserfahrung in den Bereichen PR-, Pressearbeit oder Marketing

Zielgruppe

- Ausbilder:innen, HR-Verantwortliche bzw. Abteilungsleiter:innen, die mittels Feelgood Management eine positive Unternehmenskultur fördern und damit Fachkräfte für ihr Unternehmen gewinnen wollen
- Personalmanager:innen, Recruiter:innen, in HR-Abteilungen Beschäftigte, die ihr berufliches Wissen vertiefen wollen
- Führungskräfte, die an ihrer Arbeitgebermarke arbeiten möchten
- Unternehmerinnen, die ihre Suche nach talentierten Mitarbeiter:innen auf eine professionelle Basis stellen wollen
- Personen mit Interesse an einer kompakten Einführung in Theorie und Praxis des Feelgood Managements
- Karriereorientierte, die ihre Kompetenzen mittels unterschiedlicher Facetten der Positive Leadership erweitern möchten

Markenbildung in einer digitalen Zeit

Kursnr.
24BTDM0003

Kurstermin

📅 21.10.2024 bis 22.10.2024

Unterrichtsdetails

Mo, Di 09:00-16:20

16 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 490,-

Förderpreis

€ 340,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Lange Zeit hieß es: Entweder du bist besser oder billiger als andere. Dann entdeckte man die Strahlkraft der Marke. Aber wie kriert man eine "Love Brand"? Marken, die einen so starken Magnetismus ausüben, dass sie nicht nur gekauft, sondern "geliebt" werden? Branding ist das Erzeugen dieser Faszination. In einer schnelllebigen, digitalisierten Welt ist es unabdingbar, dass sich jedes Produkt, jede Dienstleistung ihrer Werte bewusst ist und diese auch professionell vermarktet. Der Kurs Markenbildung in einer digitalen Zeit zeigt Ihnen, wie Sie Marken aufbauen, betreuen und einzigartig machen.

Inhalte

- Was ist eine Marke und wofür brauche ich sie in einer digitalen Welt?
- Was ist Branding?
- Was ist mein Produkt wirklich – und welches Problem löst es?
- Wofür steht meine Marke, welche Werte vertrete ich damit?
- Mein persönliches Positionierungs-Statement
- Wie erzeuge ich Einzigartigkeit?
- Brand Story und Beispiele erfolgreicher Brand Stories
- Zielgruppendefinition und Entwicklung von Buyer Personas
- So erreichen Sie Ihre Kund:innen und Interessent:innen
- Plan für Ihre Kommunikation mit Kund:innen, Interessent:innen und Followern
- Grundsätzliche Überlegungen zu Ihrem Mediaplan – wie hängt das alles zusammen?
- Übungen für die praktische Umsetzung

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie können mittels professioneller Tools und Argumente den Markenbildungsprozess starten.
- Sie tragen mit professionellem Branding zum Erfolg von Marke und Unternehmen bei.
- Der Markenbildungsprozess bewirkt – nach innen und außen – eine starke Identifikation mit Ihrem Produkt bzw. der Dienstleistung.
- Sie erhalten wirksame Instrumente, um eine Zielgruppe und daraus entsprechende Buyer Personas (konkret beschriebene "Wunsch"-Kund:innen) zu entwickeln.
- Sie vertiefen anhand konkreter Beispiele der Teilnehmer:innen die Inhalte des Gelernten und arbeiten sehr praxisorientiert.
- Sie entwickeln aus diesem Wissen heraus einen innovativen Redaktions- und Mediaplan zur punktgenauen Kundenansprache.

Voraussetzungen

Vorkenntnisse sind nicht notwendig; Gefühl, Offenheit, Enthusiasmus und Engagement sind mitzubringen. Grundvoraussetzung ist eine positive Einstellung!

Zielgruppe

- Personen, die bereits in der Kommunikationsbranche tätig sind und sich weiterentwickeln wollen
- EPU, die ihre Sichtbarkeit verstärken und Ihren Produkten bzw. Dienstleistungen zu mehr Aufmerksamkeit verhelfen wollen
- Angestellte, die sich für den Erfolg ihres Unternehmens und die damit verbundenen Markenwerte mitverantwortlich fühlen
- Menschen, die ihr Produkt so zeigen wollen, dass es auch wahrgenommen und geschätzt wird

Tipps und Tricks für erfolgreiche Pressearbeit

Kursnr.
24BTDM0008

Kurstermin

📅 13.11.2024

Unterrichtsdetails

Mi 09:00-16:20

8 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 320,-

Förderpreis

€ 170,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Gewusst wie! Professionelle Medienarbeit ist einer der wichtigsten Faktoren für die Imagebildung eines Unternehmens, seiner Leistungen und Produkte. Wer die Spielregeln kennt, erspart sich Rückschläge und kann schneller Erfolge erzielen. Wichtig dabei, die Gestaltung von wirkungsvollen Presseinformationen um Ihre Message zu verbreiten. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die Medienlandschaft und der Ihnen zur Verfügung stehenden Instrumente der Pressearbeit. Wir weisen Sie auf Dos und Don'ts hin und geben wertvolle Tipps und Tricks aus der Praxis mit.

Inhalte

- How to start: Wie gehe ich Medienarbeit überhaupt an?
- Effiziente Pressearbeit: Wie bringe ich mein Thema in die Medien?
- Überblick über effiziente Instrumente der Medienarbeit
- Tipps für das journalistische Schreiben
- Tipps zum Erstellen von Medienverteiltern
- Tipps für den Aufbau von Kontakten zu Journalist:innen
- Issue Management und Storytelling: Wie ein Thema zum Thema wird
- Content Rules: Tipps und Tricks für Online-PR
- Dos and Don'ts bei der Pressearbeit

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Aktivitäten in der praktischen Pressearbeit und wissen was beim Start von Presseaktivitäten zu beachten ist.
- Das Seminar bietet einen Einblick in die Praxis und gibt wertvolle Tipps für das journalistisches Schreiben und punkto Kontaktaufbau und -pflege zu Journalist:innen.

Voraussetzungen

Keine. Das Seminar ist für Anfänger:innen ohne Know-how im Bereich Pressearbeit konzipiert.

Zielgruppe

- Personen, die zukünftig in der Kommunikationsbranche arbeiten (möchten)
- EPU, die ihre Medienarbeit verstärken wollen
- Angestellte, die Medienarbeit künftig zu ihrem Aufgabengebiet zählen

Bitte beachten Sie

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

Schreiben fürs Web

Kursnr.
24BTDM0039

Kurstermin

📅 18.11.2024

Unterrichtsdetails

Mo 09:00-16:20

8 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort

BFI Wien

Alfred-Dallinger-Platz 1

1030 Wien

Lernformat

Präsenz

Preis

€ 300,-

Förderpreis

€ 0,-



Alle Preise inkl. 10% USt.

Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Texten fürs Web will gelernt sein - denn Online-Leser:innen ticken anders. Sie wollen für den Online-Bereich Texte erstellen, Print-Texte für das Web adaptieren - und den Nerv Ihrer Zielgruppe treffen? Dann sollten Sie die wichtigsten Regeln für Website-Texte und Social Media-Content kennen. So punkten Sie sowohl bei Google als auch bei Ihrer Zielgruppe. Wir überarbeiten in diesem Kurs bestehende Texte und optimieren sie für den Einsatz im Web. Bitte bringen Sie eigene Texte mit, egal ob Print- oder Online-Texte. Gemeinsam machen wir Sie textsicher, SEO- und online-fit!

Inhalte

- Besonderheiten von Online-Texten aus Sicht der Leser:innen
- Wer ist das Zielpublikum? Wie kann ich mich von anderen Angeboten im Internet abheben?
- Textaufbau: Was sind gute Titel und Zwischentitel?
- Formale Leitlinien für Online-Texte: Strukturierung, Formatierung, Textlänge, No-Gos
- Suchmaschinenoptimiertes Schreiben (SEO): Inhalte so formulieren, dass sie von Google gefunden und gut gereiht werden, Verfassen von Metatexten
- KI als Schreibhilfe?
- Unterschiede Webseiten vs. Social Media
- Rechtliche Grundlagen

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie wissen, welche Regeln für Website-Texte im Vergleich zu Social Media-Posts gelten.
- Sie können Texte so verfassen, dass sie von Suchmaschinen wie Google gefunden werden, verstehen die Grundprinzipien von SEO und können Metatexte effektiv formulieren.
- Sie wissen, wie Sie eine Message verpacken müssen, damit alle relevanten Informationen bei den Leser:innen ankommen.
- Sie wissen, wie ein Text aufgebaut sein muss, um Content, Produkte und Dienstleistungen online besser zu vermarkten.

Zielgruppe

- Personen, die effektive Online-Texte erstellen oder bestehende Print-Texte für das Web optimieren wollen
- Personen, die die wichtigsten Regeln für die Erstellung von Online-Texten erlernen möchten
- Selbstständige, die suchmaschinenoptimierten Content erstellen wollen, um bei Google besser gefunden zu werden
- Alle, die Online-Kanäle nutzen und erfolgreiche Websites erstellen wollen

Bitte beachten Sie

Bitte bringen Sie Texte mit, welche Sie überarbeiten möchten!