



# Lehrgang Das ganze Marketing in 3 Tagen

Marke  
Zielgruppe  
Marketing-Strategie  
Logo  
Selbst-Analyse  
Marktforschung  
Image  
Blogs  
Marketing  
B2B-Marketing  
Meinungsforschung  
Promotions  
Vertriebskanäle  
Marktpotenzial  
Slogan  
Vertrieb  
Cluster  
Events  
B2C  
Social Media  
Web 2.0

Topaktuelles Know-how & pure Praxis

Klassische Methoden & neue Online-Instrumente



Mag. Lusak

Marketing-Coach



DI(eA) Ing. Mayer

ARDEX Baustoff GmbH



Ing. Riess

Riess-Kelomat



Mag. Wilding

Mindshare International



DI (FH) Böcskör

Wienerberger Ziegelindustrie



Mag. Büyükdemirci

Social Media Strategist & Trainer



J. Zingerle, MA

Zingerle Communications

02. – 04. März 2016, Wien

05. – 07. Juli 2016, Wien

16. – 18. November 2016, Wien



**ARS**  
AKADEMIE  
FÜR RECHT,  
STEUERN &  
WIRTSCHAFT

Von den Besten lernen.



## Lehrgang – Das ganze Marketing in 3 Tagen

Die Aufgabe des Marketings lässt sich kurz und einfach beschreiben – wirklich effizientes Marketing führt Kunden direkt zu Unternehmen, Produkten und Dienstleistungen. Was aber ist „wirklich effizientes Marketing“ in einer Welt der sich ständig ändernden Medien und Herausforderungen? Dieser Lehrgang gibt die Antwort.

**Sechs absolute Top-Praktiker zeigen Ihnen anhand von Original-Fallbeispielen aus ihren Unternehmen und Agenturen ...**

- alle wesentlichen klassischen Methoden und viele aktuelle Online-Instrumente sowie die Verbindung zwischen diesen
- B2B- und B2C-Vorgangsweisen in unterschiedlichen Branchen
- brandaktuelle Marketingaktionen sowie die Hintergründe und Ergebnisse langfristiger Marketingstrategien
- Möglichkeiten, wie Sie Ihre Marketingpläne intern durchsetzen können.

Insgesamt erwerben Sie bei diesem Lehrgang ein ganzheitliches Verständnis von Marketing-Management und einen Überblick über die neuesten Medienentwicklungen, effiziente Methoden und erfolgreiche Umsetzungen. All dies wird Ihnen in 90-Minuten-Einheiten vermittelt und die Erkenntnisse daraus anschließend diskutiert.

Ergänzende Checklisten helfen Ihnen dabei, Ihre individuelle Vorgehensweise sinnvoll aufzubauen.

**Nach nur drei Tagen wird Ihnen klar sein, wie Sie Ihre Marketing-Projekte richtig aufbauen und am Markt zum Erfolg führen!**

Zu Ihrer weiteren Vertiefung stehen Ihnen 5 Schwerpunkt-Seminare zur Auswahl, mit welchen Sie ganz individuell noch tiefer in einzelne Themengebiete des Marketings eintauchen können. Profitieren Sie dabei von exklusiven Sonderkonditionen als Absolvent unseres Lehrgangs!

Ich freue mich auf Ihr Kommen!

Mag. Susanne Heidrich  
Geschäftsführerin der ARS

### Ihr 5 ★★★★★ Vorteil!

- **Einzigartige Praxisbezogenheit durch Einblick in Originalbeispiele**
- **Unmittelbare betriebliche Umsetzbarkeit**
- **Top-Experten aus der Praxis**
- **Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis**
- **Networking-Plattform & Erfahrungsaustausch**



### Teilnehmerkreis

- ✓ MitarbeiterInnen in Marketingabteilungen/Werbeabteilungen
- ✓ (Quer-)EinsteigerInnen im Bereich Marketing
- ✓ Verkaufsleitung/MitarbeiterInnen in Verkaufsabteilungen
- ✓ AssistentInnen der Marketingleitung/Geschäftsführung
- ✓ GeschäftsführerInnen, UnternehmerInnen

# Programm

## Wissen

Mag. Lusak, DI<sup>(BA)</sup> Ing. Mayer

- » **Was ich brauche**
  - Meine Ziele und Erwartungen | Überblick Marketing & Management-Methoden
  - Die neuen Medien und ihre Entwicklung
- » **Wie wir starten**
  - Selbst- und SWOT-Analyse | Markt- und Meinungsforschung
  - Zielgruppen- und Marktpotenzialanalyse | Desk-Research
  - Mit Praxisbeispielen aus der Metall-Branche, von Geschirr- & Küchenhelfer-Herstellern sowie Energie/Umwelt-Technologie-Unternehmen
- » **Was wir denken**
  - Marketing-Strategie | Einmalige Positionierung | Markenbasis, Image und CI | Logo & Slogan
  - Mit Praxisbeispielen der Möbel-Branche, Onlinemarketing-Beratung, Weinbau sowie Albrecht/HYDROCONNECT
- » **Wie wir planen**
  - Marketing-Planung | Marken-Entwicklung | Zielgruppen-Ausrichtung & Vertrieb | B2C- und B2B-Marketing
  - Mit Praxisbeispielen von Sportartikel-Marke & Vertrieb, Landesinnung der Optiker sowie FAIR SLEEP Fertighotel-Anbieter und Hotel-Marken-Kooperation
  - **Praxisvortrag Firma ARDEX (Fliesenkleber)**

02. März 2016  
05. Juli 2016  
16. November 2016  
9.00 – 17.00 Uhr

## Wollen

Mag. Lusak, Ing. Riess, Mag. Büyükdemirci oder J. Zingerle, MA

- » **Was wir bieten**
  - Produktentwicklung, Innovation, Design
  - Neue Geschäftsfelder | Marktauftritt, Optik, CD
  - Mit Praxisbeispielen der Tischlerei WALLI und SONNENTOR Kräuter & Tee
  - **Praxisvortrag Firma RIESS KELOMAT (Email und Edelstahl-Geschirr)**
- » **Wie wir den Verkauf unterstützen und verkaufen**
  - Vertriebssysteme/-kanäle | Außendienst, Partner, Franchise
  - Messen, Events, Akquisition | Kompetenzmedien
  - Mit Praxisbeispielen von FONATSCH Lichtmasten & Infrastruktur, SCHRENK Holztreppe, RUSTLER Immobilien: Kompetenzmedium und Software-Unternehmen in der Lebensmittel-Qualitätssicherung, Beschattungsunternehmen Franchise-Ansatz
- » **Wie wir uns im Web durchsetzen**
  - Website, Homepage | Internet-Auftritt und Blogs
  - Newsletter | Social-Media, Web 2.0
  - Mit Praxisbeispielen der Mittelstands-Plattform LOBBY DER MITTE
  - **Praxisvortrag Mag. Büyükdemirci oder J. Zingerle, MA (Online Marketing-Beratung und Agentur)**
- » **Wie wir werben**
  - Agenturbriefing, Medienwahl | Mediawerbung
  - Kampagnen, Promotions
  - Mit Praxisbeispielen von Briefing einer Spedition für B2B-Werbung, Best of MINDSHARE Kampagnen, BANKEN-Kampagne, HNUTA Sandwich-Zustellung sowie KIDS WELT Diskont-Kinderpark

03. März 2016  
06. Juli 2016  
17. November 2016  
9.00 – 17.00 Uhr

## Können

Mag. Lusak, DI (FH) Böcskör, Mag. Wilding

04. März 2016  
 07. Juli 2016  
 18. November 2016  
 9.00 – 17.00 Uhr

- » **Wie wir uns durchsetzen**
  - Public Relations | Lobbying und Netzwerken
  - Public Affairs | Kooperationen & Cluster
  - Mit Praxisbeispielen von FAIR SLEEP, WIMTEC & FORUM Wasserhygiene, Augenoptiker-Kooperation, Gfrein Glasfaser-Implementierung
- » **Wie wir komplexe Marketing-Strukturen steuern**
  - B2C- & B2B-Kombinations-Marketing | Business-Präsentation | Internet-Plattformen
  - Mit Praxisbeispielen der KMU Plattform LOBBY DER MITTE
  - **Praxisvortrag Firma WIENERBERGER Ziegelindustrie Österreich**
- » **Wie wir global Medien einsetzen und steuern**
  - Welt der Medienagentur | Medien-Treffsicherheit
  - Klassische und Online Medien
  - **Praxisvortrag MINDSHARE/UNILEVER/AXE**
- » **Wie ich mein Marketing in der Praxis angehe und was ich mir mitnehme**
  - Mein größtes Problem – Feedback | Internes Marketing
  - Die „7 Entweder/Oder“ des Marketing-Managements
  - Meine wichtigste Erkenntnis und mein Vorsatz
  - Die TeilnehmerInnen berichten von der eigenen Marketing-Situation

## Von den Besten lernen.

### Der Marketing-Coach & die Marketing-Experten aus der Praxis

#### Mag. Wolfgang Lusak (Lehrgangs-Leiter) – DER Marketing-Coach

Marketing-Manager, Unternehmensberater, Univ.-Lektor; war tätig bei Unilever, Gillette, BP, Felix; legendär seine Erfolge als Chef der Österr. Weinmarketinggesellschaft nach dem Weinskandal; betreut seit 1997 Manager, Unternehmer & Funktionäre; Vortragender, Kolumnist & Fachautor; vielfach ausgezeichnet, zuletzt als „Unternehmer des Jahres“ vom ÖGV. [www.lusak.at](http://www.lusak.at)

#### DI(BA) Ing. Martin Mayer – DER B2B-Erfolgsmanager

Produktmanager der Firma ARDEX Baustoff GmbH; Verantwortung für Central & Eastern Europe, Italien und Russland sowie für Qualitäts-, Umwelt- & Innovationsmanagement.

#### Ing. Friedrich Riess – DER Markenartikler

Technischer Geschäftsführer und PR-Verantwortlicher bei Riess-Kelomat, das schon seit Jahrhunderten nach den Prinzipien der sozialen Verantwortung, des Umweltschutzes und der Wirtschaftlichkeit geführt wird; aktuell große Erfolge mit innovativen Produkten.

#### Mag. Marcus Wilding – DER internationale Medienmanager

Partner & European Client Leader, Unilever der Mediaagentur Mindshare International sowie Shareholder der SAYG GmbH; zuvor u. a. Managing Director der Publicitas Österreich, Vice President von Aegis Media International & Managing Director bei Starcom Mediavest für Procter & Gamble Europe; Gründungsvorstandsmitglied der EFCCE.

#### DI (FH) Reinhard Böcskör – DER Konzerntochter-Marketingmanager

Seit 2011 Marketingleiter der Wienerberger Ziegelindustrie GmbH; zuvor bei der Siemens AG Österreich in mehreren Marketing- & Kommunikationsfunktionen tätig, u. a. als Marketingleiter Industrieanlagenbau und Pressesprecher für den Siemens-Sektor Industry; davor selbstständiger Berater für industrielle B2B-Märkte.

#### Mag. Sedat Büyükdemirci – DER Social-Media-Stratege

Seit 2006 Social Media Strategist & Trainer mit Fokus auf Social Branding, Reputation Management sowie Web Monitoring & Analysen; Erfahrung aus der Kooperation (u. a.) mit den Unternehmen VAMED, Novartis, Institut Allergosan, Medizin Medien Austria, AbbVie, Technikum Wien usw.; auf Twitter zu finden unter @derwebist und @artsculturepot.

#### Judith Zingerle, MA – DIE Sozialmedianeerin

Geschäftsführerin der Social Media-Agentur Zingerle Communications; jahrelange Erfahrung in der Marketing- und Kommunikationsbranche; Beratungsschwerpunkte: strategisches Social Media-Marketing, Konzeption und Umsetzung individueller Marketing-Lösungen.

## Optionale Seminare für Ihre individuelle Schwerpunktsetzung

Als TeilnehmerIn des Lehrgangs haben Sie die Möglichkeit, folgende Spezialmodule zu exklusiven Sonderkonditionen zu buchen! Weitere Details und Informationen finden Sie auf der Rückseite & unter

[www.ars.at](http://www.ars.at)

### Strategische Analyseinstrumente im Marketing

**G. Buchner-Greinecker**

Im Marketing steht Ihnen eine Vielzahl an strategischen Analyseinstrumenten zur Verfügung, welche Ihnen unsere Expertin in diesem Seminar praxisnahe näherbringt. Lernen Sie Messkriterien und Werkzeuge kennen, die Sie dabei unterstützen, Erfolgspotenziale zu erkennen, diese für Ihr Unternehmen zu bewerten und die vielversprechendsten zu nutzen.

06. April 2016, Wien  
07. Oktober 2016, Wien  
9.00 – 17.00 Uhr

### Die optimale Gestaltung des Marketingplans

**G. Buchner-Greinecker**

In diesem Seminar erhalten Sie wertvolle Tipps zur Erstellung, Einhaltung und Kontrolle Ihres Marketingplans. Schritt für Schritt führt Sie unsere Expertin durch diese spannende Aufgabe und erläutert dabei Dos & Don'ts für die praktische Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

18. April 2016, Wien  
19. Oktober 2016, Wien  
9.00 – 17.00 Uhr

### Marketingcontrolling

**G. Buchner-Greinecker**

Dieses Seminar stellt die operative Durchführung von Controlling-Maßnahmen in den Vordergrund. Sie erfahren, welche Messwerte Sie heranziehen können und wie Sie diese auswerten, um für Ihre zukünftige Marketingstrategie konkrete Schlüsse zu ziehen.

19. April 2016, Wien  
20. Oktober 2016, Wien  
9.00 – 13.00 Uhr

### Zielsichere Mediaentscheidungen treffen

**H. Zink**

Lernen Sie die Grundzüge der österreichischen Medienlandschaft kennen und die für Ihre Marketingstrategie relevanten Briefing-inhalte zu formulieren. Sie definieren mögliche Bewertungskennzahlen für die unterschiedlichen Mediengattungen und erhalten Tipps, wie Sie deren Einhaltung kontrollieren können.

30. + 31. Mai 2016, Wien  
27. + 28. Sept. 2016, Wien  
1. Tag: 9.00–17.00 Uhr  
2. Tag: 9.00–12.30 Uhr

### Online- & Social Media-Marketing

**C. Höll**

Nach diesem Workshop fühlen Sie sich sicherer im Umgang mit Agenturen bzw. Medien und können Ihre Anforderungen konkret definieren. Sie lernen die optimalste Variante für Ihr Unternehmen zu erkennen und können Online Marketing-Strategien besser beurteilen.

31. Mai 2016, Wien  
28. September 2016, Wien  
13.30–17.00 Uhr

Marke  
 Zielgruppe  
 Marketing-Strategie  
 Logo Selbst-Analyse Marktforschung  
 Image Blogs **Marketing** B2B-Marketing  
 Meinungsforschung Promotions  
 Marktpotenzial Vertriebskanäle  
 Slogan Meinungsforschung Social Media  
 Vertrieb Cluster Web 2.0  
 Events  
 B2C

# Topaktuelles Know-how & pure Praxis

Das ganze Marketing in 3 Tagen	Frühjahr 2016	Sommer 2016	Herbst 2016	Uhrzeit	Investition exkl. USt.
<b>Lehrgang gesamt (3-tägig)</b>	02.-04.03.16 <input type="checkbox"/>	05.-07.07.16 <input type="checkbox"/>	16.-18.11.16 <input type="checkbox"/>	9.00-17.00	€ 1.340,-
<b>Ich bestelle die Seminarunterlagen zu 20 % des Seminarbeitrags</b>					

### Seminare für Ihre individuelle Schwerpunktsetzung:

Optional	Strategische Analyseinstrumente	06.04.16 <input type="checkbox"/>	07.10.16 <input type="checkbox"/>	9.00-17.00	€ 480,-
	Die optimale Gestaltung des Marketingplans	18.04.16 <input type="checkbox"/>	19.10.16 <input type="checkbox"/>	9.00-17.00	€ 480,-
	Marketingcontrolling	19.04.16 <input type="checkbox"/>	20.10.16 <input type="checkbox"/>	9.00 - 13.00	€ 280,-
	Zielsichere Mediaentscheidungen	30.-31.05.16 <input type="checkbox"/>	27.-28.09.16 <input type="checkbox"/>	1. Tag: 9.00-17.00 2. Tag: 9.00-12.30	€ 720,-
	Online- & Social Media-Marketing	31.05.16 <input type="checkbox"/>	28.09.16 <input type="checkbox"/>	13.30-17.00	€ 280,-

**ARS ist ÖCERT-Qualitätsanbieter!**

## Gleich anmelden!

per E-Mail [office@ars.at](mailto:office@ars.at)  
 oder +43 1 713 80 24-14

### 1. TEILNEHMER/IN

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

E-Mail / Tel. / Mobil

### 2. TEILNEHMER/IN

Name / Vorname / Titel

Aufgabenbereich / Abteilung

E-Mail / Tel. / Mobil

### FIRMA

Branche/ Firma

E-Mail für Rechnungsversand

Adresse

Tel./Fax

Datum

Unterschrift

Ich bin einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde. Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.

**Veranstaltungsort**  
 Wien ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

**Ihre Investition/Ermäßigungen**  
 Gesamt: € 1.340,- (3 Tage) exkl. USt

**Bei Buchung des Lehrgangs gelten folgende Ermäßigungen:**

- 10% für 1 bzw. 2 weitere Seminartage
- 15% bei 3 weiteren Seminartagen
- 20% ab 4 weiteren Seminartagen

Ermäßigungen, Rabatte, Frühbucherbonus etc. sind nicht addierbar und werden vom Rechnungs-Bruttobetrag in Abzug gebracht

Gebühren verstehen sich inkl. Seminarunterlagen und ARS-Lehrgang-Zertifikat. An jedem Seminartag Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränke, Mittagessen. Exkl. 20 % USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen. Die Rechnung wird per E-Mail versendet. Seminarunterlagen können nicht retourniert werden!

Wir haben Verständnis, wenn sich Ihre Pläne ändern. Storno: Bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn werden 50 % des Seminarbeitrages, bei Stornierungen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag wird die volle Gebühr in Rechnung gestellt. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 40,-. Bei einer Umbuchung auf einen Folgetermin bleibt die ursprüngliche Rechnung inkl. der Fälligkeit gültig. Zusätzlich wird eine Gebühr von € 20,- exkl. USt. (ausgenommen am Seminartag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegengenommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen. Irrtümer und Preisänderungen vorbehalten.

**ARS-Team**

**Inhalt / Konzeption:** Stefanie Gruber, BA  
**Projektorganisation:** Christina Weiß

+43 1 713 80 24-29 [office@ars.at](mailto:office@ars.at)

