



# Lehrgang Das ganze Marketing in 3 Tagen



Praxis pur – anhand von Originalbeispielen

klassischer Methoden & neuer Online-Systeme



Mag. Lusak

Marketing-  
Coach



Dr. Ing. Mayer

ARDEX Baustoff  
GmbH



Ing. Riess

Riess-Kelomat



Mag. Wilding

Mindshare  
International



DI (FH) Böcskör

Wienerberger  
Ziegelindustrie



H. Cladrowa

Cladrowa Kommunl  
kationsberatung



Mag. Bükdemirci

Social Media  
Strategist & Trainer

25.-27. November 2015, Wien

Frühjahr 2016, Wien



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

Von den Besten lernen.



### Der Lehrgang

**Das einzige Marketingseminar Österreichs, bei dem Sie alle klassischen Methoden und alle neuen Online-Instrumente anhand von über 25 B2C- und B2B-Originalbeispielen „mitemleben“ und deren Strategie nachvollziehen können – vermittelt von kompetenten Marketingpraktikern!**

Sie erwerben nicht nur ein ganzheitliches Verständnis von Marketing-Management, einen Überblick über die neuesten Medienentwicklungen, modernste Methoden und erfolgreiche Umsetzungen, Sie erhalten auch Einblicke in Marketing-Projekte aus unterschiedlichen Branchen. Diese werden Ihnen in 90-Minuten-Einheiten vermittelt und die Erkenntnisse daraus anschließend diskutiert. Passende Checklisten helfen Ihnen dabei, Ihre individuelle Vorgehensweise sinnvoll aufzubauen. Zum Abschluss des Lehrgangs haben Sie die Gelegenheit, Ihre ganz persönlichen Fragen zu stellen und dadurch wertvolle Umsetzungshilfen zu bekommen.

**Nach nur drei Tagen können Sie – aufbauend auf Ihren individuellen Erfahrungen – Ihre Marketing-Projekte kompetent verkaufen und mit der aktuellsten Systematik zum Erfolg führen!**

### Teilnehmerkreis

- ✓ GeschäftsführerInnen, UnternehmerInnen, ManagerInnen
- ✓ VerkaufsleiterInnen, Werbeverantwortliche
- ✓ AnwältInnen, WirtschaftstreuhänderInnen, BeraterInnen
- ✓ (Marketing-)AssistentInnen, Office-MitarbeiterInnen

## Von den Besten lernen.

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

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

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)

#### **DER B2B-Erfolgsmanager – DI<sup>(BA)</sup> Ing. Martin Mayer**

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

#### **DER Markenartikler – Ing. Friedrich Riess**

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.

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

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.

#### **DER Konzerntochter-Marketingmanager – DI (FH) Reinhard Böcskő**

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.

#### **DER Web-Experte – Helge Cladrowa**

Eigentümer der Cladrowa Kommunikationsberatung; Spezialist für Internetauftritte, Durchsetzung im Web, Kommunikation über Newsletter und Social Media; Erfahrung aus der Kooperation mit Bosch/Siemens Hausgeräte, Siemens AG Österreich, Nycomed, Versace, Hèrmes, Reed Messen, Wiener Musikverein, Tlapa, Duran und vielen EPU und KMU.

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

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.

# Programm

## Wissen

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

- » **Was ich brauche**
  - Meine Ziele und Erwartungen
  - Marketing & Management-Methoden - Überblick
  - Die neuen Medien und ihre Entwicklung
- » **Wie wir starten**
  - Markt- und Meinungsforschung | Zielgruppenanalyse
  - Desk-Research | SWOT-Analyse | Neue Medien
- » **Was wir denken**
  - Marketing-Strategie | Einmalige Positionierung
  - Image und CI | Markenkern | Logo & Slogan
- » **Wie wir planen**
  - Marketing-Planung | Marken-Aufbau
  - Zielgruppen-Ausrichtung & Vertriebsentscheidung

25. November 2015  
9.00 – 17.00 Uhr

## Wollen

Mag. Lusak, Ing. Riess, Mag. Wilding

- » **Was wir bieten**
  - Produktentwicklung, Innovation, Design
  - Neue Geschäftsfelder | Marktauftritt, Optik, CD
- » **Wie wir verkaufen**
  - Vertriebs-Systeme/Kanäle
  - Außendienst, Partner, Franchise | Messen, Events, Akquisition
- » **Wie wir direkt kommunizieren**
  - Werbekonzept, Werbemittel, Website
  - B2B, One2One, Mailing | Prospekt-Entwicklung
- » **Wie wir Konsumenten werben**
  - Agenturbriefing, Medienwahl | Mediawerbung | Promotions

26. November 2015  
9.00 – 17.00 Uhr

## Können

Mag. Lusak, DI (FH) Böcskör, H. Cladrowa o. Mag. Büyükdemirci

- » **Wie wir uns in Medien und bei VIPs durchsetzen**
  - Public Relations, Networking/Lobbying, Public Affairs
- » **Wie wir komplexe Marketing-Strukturen steuern**
  - Business-Präsentation | Zukunftsmarken | B2C & B2B
- » **Wie wir uns im Web durchsetzen**
  - Homepage, Internet-Auftritt & Durchsetzung im Web
  - Newsletter, Social Media-Auftritt
- » **Wie ich selbst starte & was ich mitnehme**
  - Feedback vom Seminarleiter zu meinen offenen Fragen
  - Internes Marketing | Zusammenfassung der Lernpunkte
  - Mein Ergebnis & Vorsatz

27. November 2015  
9.00 – 17.00 Uhr





# Praxis pur – erfolgreiche Originalbeispiele im Überblick

Das ganze Marketing in 3 Tagen	Herbst 2015	Frühjahr 2016	Uhrzeit	Investition exkl. USt.
<b>Lehrgang gesamt (3-tägig)</b>	25.-27.11.15 <input type="checkbox"/>	mit adaptiertem Programm <input type="checkbox"/>	9.00-17.00	€ 1.340,-
<b>Ich bestelle die Seminarunterlage zu 20 % des Seminarbeitrags</b>				

## Ihr 5 ★★★★★ Vorteil!

- Einzigartige Praxisbezogenheit durch die Bearbeitung von Originalbeispielen
- Unmittelbare betriebliche Umsetzbarkeit
- Top-Experten aus der Praxis
- Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis
- Networking-Plattform & Erfahrungsaustausch

## 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

### 3. 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 Fax/ E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde. Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.

