



# EINKAUF VON MARKETINGLEISTUNGEN

## AGENTURAUSWAHL – VERGÜTUNGSMODELLE – ERFOLGSFAKTOREN DER ZUSAMMENARBEIT

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Marketingleistungen mit Fokus auf Agenturleistungen zu optimieren. Sie erfahren, wo wesentliche Optimierungspotenziale im Marketingeinkauf liegen und wie Sie diese heben. Sie lernen, wie Sie die passende Marketingagentur finden, wie Sie zielführend ausschreiben, wie Sie die Angebote vergleichen und auswerten. Sie lernen außerdem verschiedene Vergütungsmodelle kennen und erfahren, welche wesentlichen rechtlichen und vertragsrelevanten Aspekte zu beachten sind. Zahlreiche Praxisbeispiele veranschaulichen die Seminarinhalte und liefern Ihnen praktische Tipps für Ihre Arbeit.

**ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter:innen aus den Bereichen Einkauf und Marketing, die neu mit der Beschaffung von Marketingleistungen, besonders von Agenturleistungen, betraut sind oder betraut sein werden

**METHODIK:** Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

**SEMINARLEITUNG:** Andrea Münch



### SEMINARINHALTE

#### Der Markt für Marketingleistungen: ein kurzer Überblick

- Begriffe und Definitionen – kleines Marketing-Glossar
- Kreativ- versus Nicht-Kreativleistungen
- Marketingleistungen: Messen, Events, (neue) Medien, Corporate Design/Corporate Identity, Direktmarketing, Callcenter, Drucksachen, Werbemittel, Kreativ-/Agenturleistungen etc.
- Commodity-Definition

#### Kostenaspekte und Optimierungspotenziale

- Interne Bedarfsbestimmung – welche Marketingleistungen werden beschafft? Und von wem?
- Wo liegen (versteckte) Kosten?
- Abstimmung interner und externer Prozesse
- Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachabteilung (Marketing)
- Auftragsbündelung – so gelingt sie beim Einkauf von Marketingleistungen
- Vermeidung von Maverick Buying als wesentliches Element

#### Die richtige Marketingagentur: So findet man sie

- Die Landschaft der Marketingagenturen: Agenturvielfalt, Leistungsspektrum, Agenturprofile
- Vorauswahl: Ermittlung der Profile und Stärken der Agenturen
- Der Ausschreibungsprozess
- Die exakte Definition der ausgeschriebenen Leistung – so erhalten Sie klare Angebote und vermeiden Aufschläge und Nachverhandlungen
- Auswahlkriterien – welche sind wichtig und brauchbar?
- Angebotsvergleich und Auswahl der Agentur
- Entscheidungsfindung: Probeauftrag oder Wettbewerbspräsentation?

#### Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Marketingagentur

- Effektives Lieferantenmanagement
- Sichtweise der Agentur
- Typische Schwierigkeiten und Lösungsvorschläge
- Der richtige Umgangston mit Agenturen
- Briefings als wichtige Grundlage für eine gute Zusammenarbeit: Aufgabe, Ziel, Inhalt und Aufbau des Briefings
- Informationen, die die Agentur haben muss, haben kann oder besser nicht haben sollte

#### Erfolgsmessung und Vergütung von Agenturleistungen

- So kalkuliert die Marketingagentur
- Definition und Gewichtung von Leistungskriterien – wann hat eine Agentur gut gearbeitet?
- Messbarkeit von Agenturleistungen – Bewertung von Agenturen
- Regelmäßiges Feedback über die (Un-)Zufriedenheit
- Verschiedene Vergütungsmodelle: Pauschalhonorare, aufwandsbezogene und erfolgsabhängige Vergütung, Provisionen etc.
- Tipps für die Verhandlung mit der Agentur

#### Umgang der Marketingagenturen mit Subkontraktoren

- Hat der Einkauf Einflussmöglichkeiten auf die Auswahl der Subkontraktoren?
- Sicherung der Qualität
- Direkte Verhandlung mit dem Subkontraktor – sinnvoll?

#### Einige rechtliche Aspekte bei der Beschaffung von Marketingagenturleistungen

- Urheberrecht, Lizenzrecht
- Geheimhaltungsvereinbarung
- Optimale Absicherung von Nutzungsrechten
- Möglicher Vertragsaufbau
- Wichtige Vertragsbestandteile
- Einbindung von Subkontraktoren
- Änderungsvorbehalte zum Leistungsumfang



- Konkrete Fallbeispiele
- Intensiver Erfahrungsaustausch
- Zeit für individuelle Fragestellungen
- Bewertungsmatrix



17. – 18.10.2022  
15. – 16.03.2023  
29. – 30.06.2023  
14. – 15.11.2023

DÜSSELDORF  
HAMBURG  
MANNHEIM  
BONN



€ zzgl.  
MwSt.

352210013      1.495,-  
352303018      1.495,-  
352306033      1.495,-  
352311021      1.495,-



**PRÄSENZ:**  
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr  
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de

# ANMELDUNG

 06196 5828-299

 anmeldung@bme-akademie.de

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

  
Deutsche Post   
DIALOGPOST

## Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

## Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

## Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

## Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmenden nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

## Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

## Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigte Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referierenden vervielfältigt oder gewerlich genutzt werden.

## Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter [www.bme.de/datenschutz](http://www.bme.de/datenschutz).

## AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb). Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)

Ja, ich melde mich an wie folgt:

**Veranstaltungs-/Produkt-Titel** .....

**Veranstaltungs-Nr.** 

Ort

Datum

### Teilnehmer:in 1

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

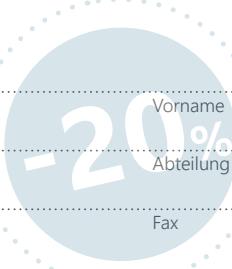
### Teilnehmer:in 2

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.



Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax



Datum/Unterschrift

### Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

KAT2/2022