



# MARKETINGWISSEN FÜR DEN EINKAUF

## EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ARBEITSWEISEN DES MARKETINGS

Die Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung stellt Einkäufer:innen aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Anforderungen und Arbeitsweisen des Marketings vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, durch die Vermittlung von Marketing-Grundlagenwissen den Einkäufer:innen das Verständnis von Marketingbegriffen und der Arbeitsweise des Marketings zu erleichtern und dadurch eine Basis für eine reibungslosere Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung und externen Dienstleistern zu schaffen. **Der Einkauf von Marketingleistungen ist nicht Gegenstand dieses Seminars. Diese Beschaffungsthematik wird im Seminar „Einkauf von Marketingleistungen“ (Seite 142) behandelt.**

**ZIELGRUPPE:** Das Seminar richtet sich an alle, die mit dem Einkauf von Marketingleistungen befasst sind oder künftig befasst sein werden und sich Marketing-Grundlagenwissen für diese Tätigkeit aneignen möchten.

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

**SEMINARLEITUNG:** Peter Höger



### SEMINARINHALTE

#### Marketinggrundlagen im Überblick

- › Warum Marketing überlebenswichtig ist
- › Marketingleistungen kompakt definiert
- › Die wichtigsten Marketing-Fachbegriffe

#### So funktioniert Marketing: Strategien und Instrumente

- › Die 7 Schritte der Marketingplanung
- › Das bedeutet Marketing-Mix: Product, Price, Promotion, Place (4-P-Modell)
- › Darum lohnt es sich, in Markenführung zu investieren

#### Die wichtigsten Zukunftstrends im Marketing

- › Digitalisierung des Marketings: online schlägt TV
- › Die wichtigsten Medialkanäle für B2C und B2B
- › Big Data: große Datenmengen – große Wirkung

#### Marketing-Dienstleister kennen + führen + nutzen

- › Aufbau einer Agentur
- › Kreativleistungen und Nicht-Kreativleistungen
- › Kreativ-, Online- und Media-Agenturen – wer bietet was?
- › Was können Agenturen leisten und was nicht?
- › Ausschreibungen: Dreamteam Einkauf & Marketing
- › Agenturwahl: darauf kommt es dem Marketing an
- › Angebote, Vertrag, Agenturwechsel

#### Hop oder top: Marketingleistungen messen und bewerten

- › Ist Marketing überhaupt messbar?
- › So können Marketingleistungen verglichen und beurteilt werden
- › Die wichtigsten Kennzahlen im Marketing
- › Bewertungsmatrix für den Einkauf

#### Einkauf und Marketing: Beziehung optimieren – gemeinsam mehr Gewinn

- › So tickt das Marketing: Klischees, Wahrheiten, Typen, Prozesse
- › Erwartungen und Ansprüche der Marketingabteilung verstehen lernen
- › Das Marketing vom Mehrwert des Einkaufs überzeugen
- › Zusammenarbeit Einkauf und Marketing verbessern: Erfahrungswerte aus der Praxis
- › Missverständnisse und häufige Fehler vermeiden



- + Gründlicher Einstieg in die Grundlagen des Marketings
- + Besseres Verständnis der Thematik
- + Effektivere Kooperation mit der Marketingabteilung durch Kenntnis der Materie
- + Einblick in die Zukunftstrends des Marketings



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



03. – 04.04.2024  
06. – 07.11.2024



ONLINE  
DÜSSELDORF



382430401  
352411008



1.395,-  
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



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

# ANMELDUNG

 06196 5828-299  anmeldung@bme-akademie.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel .....

Veranstaltungs-Nr.  .....

Ort ..... Datum .....

Teilnehmer:in 1  Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name ..... Vorname .....

Position ..... Abteilung .....

Telefon ..... Fax ..... E-Mail .....

Teilnehmer:in 2  Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name ..... Vorname .....

Position ..... Abteilung .....

Telefon ..... Fax ..... E-Mail .....

Firma .....

Branche .....

Straße/Postfach ..... PLZ/Ort .....

Telefon ..... Fax .....

 Datum/Unterschrift .....

Abweichende Rechnungsanschrift .....

Abteilung .....

Straße/Postfach ..... PLZ/Ort .....

## 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 Teilnehmende 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 ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referierenden vervielfältigt oder gewerblich 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)