

Kursstart alle 4 Wochen

Management und Unternehmensplanung mit Brand Marketing

Du erwirbst wichtiges betriebswirtschaftliches Wissen in den Bereichen Businessplanung, Budgetierung und Investitionsrechnung. Der Kurs führt dich auch in das Thema Brand Marketing ein, zeigt dir wichtige Strategien für ein erfolgreiches Markenmanagement und den Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) in diesem Bereich.



Abschlussart

Zertifikat „Certified Business Manager:in“
Zertifikat „Brand Marketing“



Abschlussprüfung

Praxisbezogene Projektarbeiten mit Abschlusspräsentationen
Certified Business Manager:in



Dauer

8 Wochen



Unterrichtszeiten

Montag bis Freitag von 8:30 bis 15:35 Uhr
(in Wochen mit Feiertagen von 8:30 bis 17:10 Uhr)



Nächste Kursstarts

14.10.2024
11.11.2024
09.12.2024

LEHRGANGSZIEL

Du weißt, wie unterschiedliche Businesspläne für Projekte und Unternehmen unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten erstellt werden und wendest die wichtigsten wirtschaftlichen Planungs- und Marketinginstrumente an. Du hast Kenntnisse im Vertragsrecht und dir sind die Inhalte des Handels- und Gesellschaftsrechts sowie die Grundlagen der Finanzplanung geläufig.

Außerdem weißt du, wie eine Marke aufgebaut wird und was eine erfolgreiche und zielgerichtete Markenkommunikation ausmacht. Du lernst dabei unterschiedliche Faktoren und Kanäle, wie beispielsweise das Influencer Marketing, kennen. Nach dem Kurs kannst du zudem den Erfolg einer Marke mithilfe unterschiedlicher Tools messbar machen.

ZIELGRUPPE

Dieser Lehrgang richtet sich an Personen aus den Bereichen Marketing, Kommunikation oder Social Media und an alle, die im Marketing beruflich Fuß fassen oder ihr Unternehmen erfolgreich vermarkten möchten. Der Kurs ist auch für Quereinsteiger:innen, z. B. aus technischen Berufen, geeignet.

BERUFSAUSSICHTEN

Mit deinem aussagekräftigen Zertifikat weist du dein betriebswirtschaftliches Planungswissen nach und gibst einen detaillierten Einblick in deine erworbenen Qualifikationen, um deinen beruflichen Ein- und Aufstieg zu verbessern.

Außerdem sind Brand Marketing Manager:innen in Unternehmen aller Größen gesucht und auf dem Arbeitsmarkt stark nachgefragt. Für Betriebe ist es immer wichtig, ein gutes Image aufrechtzuerhalten und die Marke sowie die Entwicklung und Umsetzung von Werbemaßnahmen kontinuierlich und gewissenhaft zu pflegen.

VORAUSSETZUNGEN

Kaufmännische Basiskenntnisse (Bilanz und GuV) werden vorausgesetzt.

LEHRGANGSINHALTE

MANAGEMENT UND UNTERNEHMENSPLANUNG

Management (ca. 1 Tag)

Hierarchieebenen
Managementmethoden
Planungshorizonte
Managementfunktionen
Managementregelkreislauf
Managementinstrumente

Ziele, Methoden und Instrumente der Businessplanerstellung (ca. 3 Tage)

Grundlagen der Businessplanerstellung
Analyse- und Planungsinstrumente (SWOT-Analyse, Szenario-Analyse, Portfolio-Analyse, Kreativitätstechniken)

Vertragsrecht (ca. 1 Tag)

Willenserklärungen
Gewährleistung und Garantie
Vertragsarten und deren Störungen
Recht bei vertraglichen Mängeln (Nacherfüllung, Rücktritt, Kaufpreisminderung, Schadensersatz)
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

Handels- und Gesellschaftsrecht (ca. 1 Tag)

Kaufmannsarten
Gesellschaftsformen
Handelsbräuche
Besonderheiten im Handelsrecht
Handelsregister und Publizität
Einführung ins Insolvenzrecht

Projektplanung (ca. 0,5 Tage)

Grundlagen
Ressourcenplanung
Planungsschritte
Fehler bei der Projektplanung

Umfeldanalyse (ca. 0,5 Tage)

Unternehmensanalyse
Branchenanalyse
Standortanalyse
Wettbewerbsanalyse

Marketing (ca. 3 Tage)

Marktanalyse und Marktsegmentierung
Grundlagen der Marktforschung
Instrumente des Marketing-Mix
Werbung und unterstützende Instrumente

Finanzplanung (ca. 1 Tag)

Überblick
Instrumente

Planung Investitionsrechnung (ca. 2 Tage)

Grundlagen
Investitionsrechnungsverfahren
Grenzen und Probleme der Investitionsrechnungsverfahren
Kennzahlen

Finanzierungsplanung (ca. 1 Tag)

Grundlagen
Eigen- und Fremdfinanzierung
Außen- und Innenfinanzierung
Kennzahlen

Controlling (ca. 1 Tag)

Aufgaben und Ziele des Controllings
Bereiche des Controllings
Controllinginstrumente

Projektarbeit, Zertifizierungsvorbereitung und Zertifizierungsprüfung (ca. 5 Tage)

BRAND MARKETING

Brand Building (ca. 3 Tage)

Definition des Markenbegriffs
Eigenschaften einer Marke (Identität, Werte)
Zieldefinition
Zielpositionierung und Corporate Identity
Zielgruppenanalyse
Customer Insights, Customer Experience (CX)
Brand Values
Brand Personality
Positionierung

Rechtliche Grundlagen und Markenschutz (ca. 1 Tag)

Namensentwicklung
Claims, Logos, Schlüsselbilder & Co.
Markenanmeldung
Markenüberwachung in digitalen Medien
Ansprüche bei Markenverletzungen

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

Digital Branding (ca. 2 Tage)

Auswahl der richtigen Kanäle
Markenpositionierung
Online Marketing Mix
Customer Journey
Personas erstellen
Touchpoint-Management

Brand Communication (ca. 2 Tage)

Content Marketing
Agendasetting und Storytelling
Emotionalisierung
User Generated Content
Lovestorm und Shitstorm
Markenkommunikation mit Chats

Erfolgsmessung und -bewertung (ca. 2 Tage)

Bekanntheit
Markentreue
Wahrgenommene Qualität
Monitoring und Controlling
Erfolgsindikatoren im Markenprozess (KPIs)

Influencer Marketing (ca. 5 Tage)

Wirkungsfaktor von Influencer Marketing
Einblick in Playbooks
Online Kampagnen
Kriterien für die passenden Markenbotschafter:innen
Bewerten von Reichweite
Mikro- vs. Makroinfluencer
Community Management
Kosten und Budgetplanung
Vertragsgestaltung
Produktion
Kennzeichnungspflichten

Projektarbeit (ca. 5 Tage)

Zur Vertiefung der gelernten Inhalte
Präsentation der Projektergebnisse

UNTERRICHTSKONZEPT

Didaktisches Konzept

Deine Dozierenden sind sowohl fachlich als auch didaktisch hoch qualifiziert und werden dich vom ersten bis zum letzten Tag unterrichten (kein Selbstlernsystem).

Du lernst in effektiven Kleingruppen. Die Kurse bestehen in der Regel aus 6 bis 25 Teilnehmenden. Der allgemeine Unterricht wird in allen Kursmodulen durch zahlreiche praxisbezogene Übungen ergänzt. Die Übungsphase ist ein wichtiger Bestandteil des Unterrichts, denn in dieser Zeit verarbeitest du das neu Erlernte und erlangst Sicherheit und Routine in der Anwendung. Im letzten Abschnitt des Lehrgangs findet eine Projektarbeit, eine Fallstudie oder eine Abschlussprüfung statt.

Virtueller Klassenraum alfaview®

Der Unterricht findet über die moderne Videotechnik alfaview® statt - entweder bequem von zu Hause oder bei uns im Bildungszentrum. Über

alfaview® kann sich der gesamte Kurs face-to-face sehen, in lippensynchroner Sprachqualität miteinander kommunizieren und an gemeinsamen Projekten arbeiten. Du kannst selbstverständlich auch deine zugeschalteten Trainer:innen jederzeit live sehen, mit diesen sprechen und du wirst während der gesamten Kursdauer von deinen Dozierenden in Echtzeit unterrichtet. Der Unterricht ist kein E-Learning, sondern echter Live-Präsenzunterricht über Videotechnik.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Lehrgänge bei alfatraining werden von der Agentur für Arbeit gefördert und sind nach der Zulassungsverordnung AZAV zertifiziert. Bei der Einreichung eines Bildungsgutscheines oder eines Aktivierungs- und Vermittlungsgutscheines werden in der Regel die gesamten Lehrgangskosten von deiner Förderstelle übernommen.

Eine Förderung ist auch über den Europäischen Sozialfonds (ESF), die Deutsche Rentenversicherung (DRV) oder über regionale Förderprogramme möglich. Als Zeitsoldat:in besteht die Möglichkeit, Weiterbildungen über den Berufsförderungsdienst (BFD) zu besuchen. Auch Firmen können ihre Mitarbeiter:innen über eine Förderung der Agentur für Arbeit (Qualifizierungschancengesetz) qualifizieren lassen.

- ① Änderungen möglich. Die Lehrgangsinhalte werden regelmäßig aktualisiert. Die aktuellen Lehrgangsinhalte findest Du immer unter www.alfatraining.de.