

# Online-Marketing

## Ihr Vertrieb im Internet

### Seminarziele

Die Welt der sozialen Netzwerke im Internet entwickelt sich rasant und ist zum unverzichtbaren Element erfolgreicher Unternehmenspolitik geworden. Die Zahl der Menschen, die soziale Netzwerke nutzen, steigt und damit auch die Anzahl der Informationen im Internet, die für jedes Unternehmen wertvolles Kapital darstellen. Wo befinden sich ungenutzte Kundenpotenziale, wie kann ich meine Zielgruppe möglichst kostensparend erreichen und welche Kommunikationsstrategien verfolgen meine Mitbewerber? In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Instrumente des Online-Marketings kennen und erarbeiten anhand konkreter Fallbeispiele Strategien, wie Sie Facebook, Twitter, Blogs und Co. für Ihr Unternehmen einsetzen können.

### Programminhalte

- Social Media – Was verbirgt sich dahinter?
- Wer ist im Web aktiv? Aktuelle Zahlen und Prognosen zum Nutzerverhalten
- Soziale Netzwerke und ihre Bedeutung für das Marketing
- Facebook, Xing, Twitter, Blogs und Co. – Die wichtigsten Tools im Überblick
- Blogs: Welche sind für Ihre Branche wichtig?
- Das richtige Verhalten in sozialen Netzwerken: Der Ethik-Codex
- Der Kunde spricht mit mir: Was das Internet uns über Kundenwünsche verrät
- Interaktivität statt einseitigen Dialog – Kommunikationsmuster verstehen und steuern
- Von anderen lernen: Wie Unternehmen sich im Netz behaupten
- Mein Unternehmen im Internet: Potenziale erkennen und nutzen
- Wie messbar ist Erfolg im Internet? "Monitoring" als wichtiges Instrument bei der Evaluation

### Methodik

Kurze Trainerinputs, Praxisbeispiele, Gruppendiskussion, Einzel- und Gruppenübungen, interaktiver und erfahrungsorientierter Austausch

### Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an jeden, der den Nutzen sozialer Netzwerke und Medien aus Vertriebs-Gesichtspunkten erfahren und für sich umsetzen möchte, um bislang noch nicht ausgeschöpfte Kundenpotenziale und neue Zielgruppen zu entdecken.

### Kundenstimmen

„Die Seminarinhalte wurden sehr gut erläutert!“

*I. König, Reis Industrie-Planung*

„Besonders gut gefallen hat mir, dass man auf den eigenen Betrieb bezogene Anregungen erhält, sowie die fachliche Kompetenz der Seminarleitung.“

*A. Friedrichs, Lowsoft Software*

### Seminarcode

VV5005

### Teilnehmer

maximal 9 Personen

### Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

### Ort & Termine

nach Absprache

### Seminargebühr

auf Anfrage

Im Preis inbegriffen:  
Arbeitsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat, Mittagessen  
und Kaffeepausen.

# FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Dorpatweg 10  
48159 Münster  
Germany

Telefon: +49 251 20205-0  
Telefax: +49 251 20205-99

E-Mail: info@kitzmann.biz  
Internet: www.kitzmann.biz

Freecall: 0800 KITZMANN  
0800 54896266

## Ja, ich/wir buche(n) folgendes Seminar:

---

Seminartitel

---

Termin

---

Seminarort

---

1. Teilnehmer/in

---

Funktion

---

E-Mail

---

2. Teilnehmer/in

---

Funktion

---

E-Mail

## Ja, ich/wir buche(n) das Aufbauseminar gleich mit:

---

Titel

---

Termin

---

Ort

---

1. Teilnehmer/in

---

Funktion

---

E-Mail

---

2. Teilnehmer/in

---

Funktion

---

E-Mail

## Rechnungsanschrift

---

Firma

---

Ansprechpartner

---

Funktion

---

Abteilung

---

Straße/Hausnummer

---

PLZ/Ort

---

Telefon/Telefax

---

E-Mail

---

Datum/Unterschrift