



INFORMATIONEN ZU KURSEN UND AUSBILDUNGEN

ONLINE MARKETING ADVANCED ONLINE-LEHRGANG

Entdecken Sie die Welt des digitalen Marketings mit unserem umfassenden Online-Kurs "Online Marketing Advanced". Erwerben Sie fortgeschrittenes Wissen in Werbepsychologie, Brand Management und Neuromarketing, um Ihre Marketingstrategien zu verfeinern.

Der Kurs ist sowohl für junge als auch für erfahrene Marketingspezialisten geeignet und vermittelt Ihnen ein fundiertes Wissen darüber, wie Konsument*innen im digitalen Zeitalter Kaufentscheidungen treffen und wie Online Marketing effizient in der Praxis eingesetzt werden kann.

AK Digi Bonus

Unterrichtseinheiten
€ 599,00



Beschreibung:

Unter Online Marketing werden operative und strategische Maßnahmen eines Unternehmens mithilfe von Online-Medien (Website, Social Media, Suche etc.) verstanden. Ziel dabei ist es, Verkäufe oder Adressen von Interessenten zu generieren oder einfach ein bestimmtes Bild, Image oder eine Botschaft des Unternehmens oder einer Marke zu vermitteln.

Im Rahmen dieses zweiten Moduls wird unmittelbar die Relevanz bzw. der Nutzen der Werbepsychologie bzw. Konsumentenforschung für den Marketingbereich ersichtlich. Dabei eignen Sie sich Kompetenzen an, um eine erfolgreiche Markenführung umzusetzen und lernen die Funktion und Bedeutung von Marken für Konsument*Innen kennen.

Der Kurs ist sowohl für junge als auch für erfahrene Marketingspezialisten geeignet und vermittelt Ihnen ein fundiertes Wissen darüber, wie Konsument*innen im digitalen Zeitalter Kaufentscheidungen treffen und wie Online Marketing effizient in der Praxis eingesetzt werden kann.

Was erwartet mich:

Die praxisnahen Lehrinhalte umfassen ein interaktives Skriptum, Lernvideos, Übungen und Kontrollfragen. Überdies wird jedes Skriptum kostenfrei als eBook zur Verfügung gestellt. Während der Dauer des Kurses stehen den Teilnehmer*innen ein technischer sowie ein inhaltlicher Support für entsprechende Fragen zur Seite.



Lehrplan des e-Learning Kurses "Online Marketing Advanced" (Stand Juni 2021)

MODUL MARKETING ALS BETRIEBLICHE FUNKTION, Vermittelte Fähigkeiten und Kenntnisse:

- Nach erfolgreicher Absolvierung des Moduls sind Sie in der Lage, Funktionen und Aufgaben des Marketings einzuordnen.
- Sie werden die betrieblichen Funktionen begrifflich erklären können und diese in den Zusammenhang mit der definitive Bestimmung des Marketings praktisch bestimmen.
- Sie werden die Relevanz und Funktionalität des Marketings für Unternehmen und Organisationen holistisch beschreiben und praktisch umsetzen.
- Sie können außerdem die Wirkweise von Marktdynamiken wiedergeben. Diesbezügliche Kenntnisse sind auch konkrete Voraussetzung dafür, die Notwendigkeit von Marktforschung zu benennen. Entsprechend werden Studierende die Bedeutung moderner Marktforschung ermessen.

MODUL ONLINE MARKETING, Vermittelte Fähigkeiten und Kenntnisse:

- Nach erfolgreicher Absolvierung des Moduls sind Sie in der Lage, Online Marketing in Organisationen und Unternehmen strategisch zu planen und praktisch durchzuführen.
- Sie können Ansätze entwickeln, wie konventionelle Marketingmaßnahmen durch digitale Kommunikation ergänzt und ersetzt werden.
- Sie werden messen können, welche unterschiedlichen Online-Kanäle sich gegebenenfalls nutzen lassen, um welche Botschaften zu versenden und welche Zielgruppe zu erreichen.
- Sie werden über die Fähigkeit verfügen, einen Marketingmix nicht nur selbst zu erstellen, sondern auch bestimmen, welche digitalen Kanäle dafür ideal genutzt werden.



MODUL NEUROMARKETING, BRAND MANAGEMENT, TROJANISCHES MARKETING

UND WERBEPSYCHOLOGIE, Vermittelte Fähigkeiten und Kenntnisse:

- Nach erfolgreicher Absolvierung des Moduls sind Sie in der Lage, die Wirkung und Funktion von Marketing gesamtheitlich zu betrachten.
- Sie können Marketingstrategien konzipieren.
- Sie können unterschiedliche Maßnahmen ordnen, um eine erfolgreiche Marketingpolitik zu definieren, und bestimmen, wie sich ein Unternehmen als Marke positionieren ließe.
- Sie nutzen Werkzeuge der Marktforschung und Marktanalyse.
- Sie sind in der Lage Wirkprinzipien der Produkt- und Preispolitik kritisch zu vergleichen, auszuwählen und umzusetzen.
- Sie können Marketingziele definieren und mittels angewandtem Marketingmix passende Instrumente auswählen, um strategischen Ziele zu erreichen.
- Sie können weiters potenzielle Kernmärkte identifizieren und abgrenzen, vorhandene Bedürfnisse eruieren und in konkrete Produkt-/Leistungsspezifikationen umsetzen.
- Sie können Marketingmaßnahmen erarbeiten, die passenden Kommunikationskanäle angemessen einsetzen, Verkaufsorganisationen strukturieren und überzeugende Verkaufsargumente entwickeln.
- Sie erkennen in Folge die grundlegenden Theorien der Verkaufspsychologie und untersuchen, wie diese mit den Möglichkeiten des Online Marketings in Abgleich gebracht werden können.
- Sie beurteilen folglich sachkundig, welche emotionalisierten Botschaften sich als effektiv erweisen.



MODUL SOCIAL MEDIA UND VIDEO MARKETING, Vermittelte Fähigkeiten und

Kenntnisse:

- Nach erfolgreicher Absolvierung des Moduls sind Sie in der Lage, den umfangreichen Begriff des Social Media Marketing einzuordnen und verstehen, welche Plattformen damit gemeint sind.
- Sie können praktisch differenzieren, wie Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, WhatsApp, Xing und LinkedIn effektiv im Rahmen der Unternehmenskommunikation eingesetzt werden und können praxisnah nachvollziehen, inwiefern soziale Netzwerke Marketing von einem Monolog zu einem Dialog verwandeln.
- Sie können nach Abschluss der Lehrveranstaltung eine Social Media-Strategie formulieren und definieren, welche typischen Social Media-Fehler es zu vermeiden gilt.
- Sie sind fähig, Zielgruppen für unterschiedliche Social Media-Plattformen zu bestimmen und können diese Überlegungen auf das eigene Unternehmen umlegen, um so den Nutzen der verschiedenen Kanäle besser einzuschätzen.
- Sie können Werbeanzeigen in sozialen Netzwerken schalten, erstellen und laufend kontrolliert. Außerdem schlussfolgern Sie, in welcher Weise Social Media für CRM und Eventmanagement genutzt werden kann.
- Sie können die unterschiedlichen Prinzipien des Social Media Monitorings kombinieren und unterscheiden wesentlichen Kennzahlen, die es zu beachten gilt.
- Sie sind nach Abschluss der Lehrveranstaltung in der Lage, Videos für diverse Kommunikationsmaßnahmen selbst zu produzieren und zielgerichtet auf geeigneten Plattformen bereitzustellen.
- Sie erhalten einen Überblick über Videoportale im Internet und wie die Integration von Videos auf der eigenen Website bestmöglich stattfinden kann.
- Sie erheben die potenziellen Synergien zwischen sozialen Netzwerken und Videoportalen und können diese Synergieeffekte operativ nutzen.



Wissenswertes:

- ✓ Unsere Online-Kurse können jederzeit gestartet und ohne Präsenz abgeschlossen
- ✓ werden.
- ✓ Der Workload bis zum Abschluss beträgt rund 200 Stunden und ist somit für eine Bildungskarenz von bis zu 10 Wochen* (je nach vereinbarter Wochenstundenanzahl geeignet).
- ✓ Sämtliche Prüfungen können online und von zu Hause aus absolviert werden.
- ✓ Der Online-Kurs gliedert sich in verschiedene Module, welche jeweils mit einer Modulprüfung abschließen.
- ✓ Für Modulprüfungen gibt es keine eigenen Prüfungstermine – Sie bestimmen selbst, wann Sie zur Prüfung antreten wollen.
- ✓ Die Vorbereitung erfolgt mittels einer Vielzahl an Lernfortschrittsüberprüfungen, die unbegrenzt oft durchgeführt werden können.
- ✓ Zusätzlich bietet die Lernplattform neben den Skripten eine Reihe an Lernvideos, Podcasts, Case Studies und interaktive Übungsbeispiele, um Wissen nachhaltig zu festigen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

BFI Burgenland

Grazer Straße 86

7400 Oberwart

E-Mail: e-learning@bfi-burgenland.at

Tel: 0800 244 155

