

Strategie & Praxis

Kommunikations- Management

Von den Unternehmenszielen zum schlagkräftigen Kommunikationskonzept!

Analyse & Organisation

- ◆ Trends und neue Handlungsfelder erkennen
- ◆ Organisation der Kommunikationsabteilung optimieren
- ◆ Management Attention erhöhen

Strategie & Konzepte

- ◆ Kommunikationsstrategie aus der Unternehmensstrategie passgenau ableiten
- ◆ Kommunikationsziele richtig definieren und schlagkräftige Konzepte entwickeln
- ◆ Krisen und Konflikte professionell lösen

Instrumente & Umsetzungswege

- ◆ Perfektes Zusammenspiel der Kommunikationsinstrumente und -kanäle sicherstellen
- ◆ Schnittstellen zwischen Kommunikation, Marketing und Vertrieb perfekt managen
- ◆ Steuerung der täglichen Kommunikationsarbeit optimieren

Ihr Seminarleiter:



Dr. Michael Gross
Peakom GmbH

Ausführliche Praxisberichte:

Knut Haake
OKI Systems (Deutschland)
GmbH

Björn Korschinowski
Credit Suisse

Regina Mehler
Adobe Systems GmbH

Wichtig für:

- ✓ Interne & externe Unternehmenskommunikation
- ✓ Public Relations & Presse
- ✓ Öffentlichkeitsarbeit
- ✓ Marketing

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

28. und 29. Januar 2010 in Frankfurt/M.

22. und 23. Februar 2010 in München

17. und 18. März 2010 in Düsseldorf

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Von der Kommunikationsstrategie zum schlagkräftigen Kommunikationskonzept

Ihr Seminarleiter:

Dr. Michael Gross, Geschäftsführer, **Peakom GmbH**, Frankfurt/M.

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

14.00 Die 4 Erfolgsfaktoren für Ihr Kommunikations-Management

- „Value Creating Communication“ – die vier Schritte für ein erfolgreiches Kommunikations-Management
 - Schritt 1: Analyse
 - Communication Due Diligence: Status Input – Output / Outcome – Outflow der Kommunikation ermitteln
 - Cultural Due Diligence: Handlungsfelder für notwendigen Change im Unternehmen ermitteln, z.B. Re-Organisation von Kommunikationsabteilungen
 - 3C-Check: Customer, Competition & Client Insights
 - Handlungsfelder für das Strategische Kommunikations-Management: notwendige erste Schritte und mögliche schnelle Erfolge
 - Schritt 2: Konzeption
 - Entwickeln eines Kommunikations-Konzepts
 - Definition von Kernbotschaften
 - Aufbau Kommunikationsarchitektur für alle Stakeholder
 - „Message-House“ als inhaltliche Basis
 - Schritt 3: Umsetzung
 - Programm-Management zu Aktivierung der Planungen
 - Perfektes Schnittstellen-Management zwischen Unternehmenskommunikation, Marketing und Vertrieb
 - Change Management als Kernelement
 - Kurzfristiges Gegensteuern bei unerwarteten Ereignissen
 - Schritt 4: Monitoring/Kommunikations-Controlling
 - Steuerungs-Routinen im täglichen Kommunikations-Management
 - Instrumente und Methoden des Kommunikations-Controllings
 - Einsatz übergreifender Methoden der Unternehmenssteuerung, wie Balanced Scorecard etc.
 - Übersetzung der Ergebnisse in Management-Terminologien
- Dr. Michael Gross

Die Kaffee- und Teepause am Nachmittag wird flexibel festgelegt.

17.45 Zusammenfassung des ersten Tages, Klärung Ihrer noch offenen Fragen und Diskussion

18.00 Ende des ersten Seminartags und Get-Together

9.30 Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen

9.45 Strategisches Kommunikations-Management heute

- Zentrale Rahmenbedingungen in Unternehmen
- Notwendige Grundlagen, Strukturen und Kompetenzen
- Wichtige Handlungsfelder und Aktionsebenen
- Die Rolle der „Nicht-Kommunikatoren“, wie Controlling, Personal u.a.
- Die Rolle von Beratern und Agenturen

Dr. Michael Gross

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Von der Unternehmensstrategie über die Kommunikationsstrategie zum operativen Konzept

- Verknüpfung der Strategischen Kommunikation mit den Unternehmenszielen und der Geschäftsstrategie
- Definition von Erfolgsfaktoren und Werttreibern
- Ableitung der Kommunikationsstrategie aus der Unternehmensstrategie
- Definition von Kommunikationszielen aus den Unternehmenszielen
- Ableitung von Kommunikationskonzepten und deren Abstimmung
- Operatives Management und Monitoring
- Kriterien für ein erfolgreiches Kommunikations-Management
 - Optimale Organisation
 - Bereichsübergreifende Budgetierung
 - Integration in die Unternehmensteuerung: Scorecards etc.
 - Management Attention sichern und Manager-Sprache sprechen

Dr. Michael Gross

12.45 Gemeinsames Mittagessen

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern!

Mut und Leidenschaft: Erfolgsfaktoren für Ihr operatives Kommunikations-Management

Ihr Seminarleiter:
Dr. Michael Gross

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter und Vorstellung der Themen des zweiten Tages

9.15 Die „richtigen“ Kommunikationsinstrumente und deren operative Umsetzung: Dos & Don'ts

- Management über aller Kommunikationsinstrumente
- Die „Perlschnur-Taktik“: wann bei wem was tun
- Integration nicht planbarer interner und externer Ereignisse
- Unterstützung durch IT und Marken-Management-Systeme
- Routinen zur internen Abstimmung
- KISS als Leitprinzip für Strukturen und Prozesse
- Die wichtigsten 5 Dos und Don'ts

Dr. Michael Gross



10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Erarbeitung einer Fallstudie in der Gruppe

- Jeder Teilnehmer kann zwischen einem der folgenden Workshops wählen:
 - Workshop 1: Kommunikations-Management im Bereich B2B und produzierendes Gewerbe
 - Workshop 2: Kommunikations-Management im Bereich Dienstleistungen und Handel
 - Workshop 3: Kommunikations-Management bei internationalen und dezentralen Unternehmen
- Anhand einer konkreten Fallstudie erarbeiten Sie die Grundzüge einer Kommunikationsstrategie, entwickeln konkrete Maßnahmen und definieren die notwendigen Instrumente für Ihre Kommunikationsarbeit.
- Sie zeigen die Chancen und Risiken Ihrer Vorgehensweise auf.
- Der Seminarleiter unterstützt Sie bei der Ausarbeitung und gibt Ihnen wertvolle Tipps und Ideen.
- Die Ergebnisse werden anschließend in der Gruppe präsentiert und diskutiert.

Dr. Michael Gross

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Erfahrungen aus der Kommunikationspraxis

Strategien für das Kommunikations-Management im Alltag in Frankfurt/M.

- Die interne Positionierung: Manager oder Kommunikationsexperte
- Wahrheiten und Abhängigkeiten: Wenn der Kunde auch der Chef ist
- Einbinden oder nationaler Alleingang: Konzernstrategie und lokale Realitäten

- Der Dauerkonflikt: Interne Erwartungshaltung und journalistischer Anspruch
- Issues und Krisen: Störfeuer in der Strategie
- Überlebensstrategien im Alltag: Strategien, Politik und „scharfe Waffen“

Björn Korschinowski
Head of Corporate Communications
Central Europe,
Credit Suisse, Frankfurt/M.

Kommunikations- und Marketing-Management bei OKI Systems in Düsseldorf

- Rahmenbedingungen im Konzern beherrschen
- Marketing-Kommunikation und Vertriebsstrategien verknüpfen
- Kernbotschaften durchgängig kommunizieren
- Kreativität organisieren und Effizienz steigern
- Alltagsprobleme in der Umsetzung lösen

Knut Haake
Direktor Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung,
OKI Systems (Deutschland) GmbH, Düsseldorf

Mut und Leidenschaft – Marketing-Management in und aus der Krise in München

- Die zündende Idee entwickeln
- Persönliche Überzeugungskraft stärken
- Ein solides Netzwerk aufbauen
- Marketing-/Sales-Alignment fördern
- Geschäftliche Partnerschaften pflegen
- Mitarbeitern Freiheit gewähren
- Messbarkeit und Effizienz im Marketing sicherstellen

Regina Mehler
Director Marketing Central Europe,
Adobe Systems GmbH, München

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Neue Herausforderungen und Trends

- Krisen als Chance nutzen
- Mitarbeiter als Markenbotschafter
- Die Unternehmensleitung als Kommunikatoren
- Die Wüste Intranet
- Die neuen Communities im Internet
- Das Dilemma des „richtigen Händchens“
 - Nicht alles, was wichtig ist, kann man messen
 - Nicht alles, was man messen kann, ist auch wichtig

Dr. Michael Gross

16.45 Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Diskussion Ihrer noch offenen Fragen

17.00 Ende des Seminars

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Ihre Kommunikationsarbeit ist dann besonders erfolgreich, wenn Ihre Kommunikationsstrategie mit der Unternehmensstrategie übereinstimmt, Sie daraus **zukunftsweisende Kommunikationskonzepte** ableiten, klare Botschaften definieren und diese mit den richtigen Instrumenten über alle Bereiche und Kanäle schlagkräftig kommunizieren.

Das lernen Sie hier

Lernen Sie in diesem Seminar die vier entscheidenden Erfolgsfaktoren für Ihr Kommunikations-Management kennen. Sie erhalten neue Ideen und Impulse, die Ihnen dabei helfen, **Ihr Kommunikations-Management für die Zukunft noch schlagkräftiger aufstellen.**

Die Experten zeigen Ihnen anhand zahlreicher Praxis- und Fallbeispiele, wie Sie Ihre **Kommunikationsstrategie** passgenau auf die Unternehmensstrategie abstimmen, nachhaltige **Kommunikationskonzepte** entwickeln und ein perfektes Zusammenspiel der einzelnen **Kommunikationsinstrumente** und **-kanäle** sicherstellen.

Sie erhalten konkrete Tipps, wie Sie **Schnittstellenprobleme beseitigen** und eine effizientere Zusammenarbeit der unterschiedlichen Kommunikationsbereiche, hier vor allem der Bereiche interne und externe Unternehmenskommunikation sowie Marketing/Vertrieb, nachhaltig fördern.

Ihre Themen auf einen Blick

Sie erfahren, wie Sie

- Ihre **Kommunikationsstrategie** aus der Unternehmensstrategie passgenau ableiten
- Ihre Kommunikationsziele richtig definieren und **zukunftsweisende Kommunikationskonzepte** entwickeln
- **Schnittstellen** zwischen Kommunikation, Marketing und Vertrieb **perfekt managen**
- ein übergreifendes **Kommunikations-Controlling** sicherstellen
- die **Organisation der Kommunikationsabteilungen** nachhaltig optimieren
- **Veränderungsprozesse** aktiv begleiten und eine **hohe Management Attention** sichern

Ihr 3-facher-Nutzen

- ✓ Sie profitieren von der Expertise der Referenten und den ausführlichen Fallbeispielen und Erfahrungsberichten.
- ✓ Sie erhalten neue Impulse und Ideen für Ihre strategischen Aufgaben.
- ✓ Sie tauschen sich mit Ihren Fachkollegen auf hohem Niveau aus.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Daniela Wolf

Daniela Wolf

Senior Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-559

E-Mail: daniela.wolf@managementcircle.de

Dr. Michael Gross

ist Geschäftsführender Gesellschafter der **Peakom GmbH**, Frankfurt/M., die kreative Lösungen in den Bereichen Kommunikations-Management, Corporate Branding, Channel Marketing und Change Communication realisiert. Seit 2003 ist der Olympiasieger zudem Lehrbeauftragter an der Hochschule für Bankwirtschaft für den Fachbereich Unternehmenskultur und Personalführung. Zuvor war er als freier Journalist beim Axel Springer Verlag, Hamburg/Berlin, als Senior-Berater bei der Leipziger & Partner GmbH, Frankfurt/M., sowie als Geschäftsführender Gesellschafter bei der MasterMedia GmbH tätig. Von Dr. Michael Gross erschienen bereits zahlreiche Publikationen zum Thema Unternehmens- und Marketing-Kommunikation in Fach- und Wirtschaftsmedien.

Knut Haake

ist Direktor Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung bei **OKI Systems (Deutschland) GmbH** in Düsseldorf. Zuvor war Knut Haake u.a. als Business Unit Leiter Deutschland sowie Marketingleiter Deutschland bei der Xerox Channels Group tätig. Er verfügt über umfassendes Vertriebs- und Marketing Know-how sowie Know-how im Channel Marketing und Investor Relationships.

Björn Korschinowski

ist als Leiter Unternehmenskommunikation Zentraleuropa der **Credit Suisse** für die Kommunikation der Bank in zehn Ländern zuständig. Zuvor verantwortete er die Unternehmenskommunikation der Citibank und Citigroup in Deutschland. Vor seinem Wechsel auf Unternehmensseite arbeitete Björn Korschinowski sechs Jahre in der Kommunikationsberatung für Burson-Marsteller und Cohn & Wolfe. Seine Karriere begann er als freier Journalist für den Deutschlandfunk und die Deutsche Welle.

Regina Mehler

ist Director Marketing Central Europe bei **Adobe Systems** in München. Sie verfügt über 20 Jahre Marketing-Erfahrung in der IT-Branche. Ihr besonderes Interesse gilt dem Branding, innovativen und ROI-orientierten Marketing-Ansätzen sowie der Integration von Vertrieb und Marketing. Regina Mehler trieb in ihrer vorherigen Position als Vice President Corporate Marketing Strategy bei der Software AG unter anderem die Positionierung und Etablierung des Softwareherstellers als Lösungsanbieter voran und verantwortete die Umsetzung des weltweiten Markenkonzeptes.

Stimmen begeisterter Teilnehmer von Management Circle-Seminaren:

- *„Up to date und hohe Qualität. Stellen Sie Ihr Gehirn auf maximale Aufnahmefähigkeit!“*
A. Grünkorn, DVB LogPay GmbH
- *„Das Seminar hat mir die volle Bandbreite des Machbaren und Sinnvollen eröffnet und ich konnte konkrete Handlungsoptionen unmittelbar ableiten.“*
I. Reckenthäler, Simyo GmbH

INHOUSE TRAININGS

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie erfahren, wie Sie Ihr **Kommunikations-Management** für die Zukunft **perfekt aufstellen**.
- Sie lernen, wie Sie eine **passgenaue Kommunikationsstrategie** und **schlagkräftige Kommunikationskonzepte** entwickeln.
- Sie erhalten viele Tipps und Empfehlungen, wie Sie **Veränderungsprozesse aktiv begleiten** und Ihrer Abteilung eine **hohe Management Attention** sichern.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich **branchenübergreifend** an **Führungskräfte** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Kommunikation/Unternehmenskommunikation, Public Relations, Presse, Öffentlichkeitsarbeit, interne Kommunikation/Mitarbeiterkommunikation, Marketing, Vertrieb und Personal** sowie an **PR-Manager, Pressesprecher, Marketing- und Kommunikations-Manager**. Ebenso angesprochen sind interessierte **Vorstände** und **Geschäftsführer** sowie Vertreter aus Agenturen und Beratungshäusern.

Termine und Veranstaltungsorte

28. und 29. Januar 2010 in Frankfurt/M.
relexa hotel Frankfurt, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt/M.
Tel.: 069/95778-0, Fax: 069/95778-895
E-Mail: reservierung.frankfurt-main@relexa-hotel.de


22. und 23. Februar 2010 in München
Sheraton München Arabellapark, Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: 089/9232-0, Fax: 089/9232-4449
E-Mail: muenchen.reservation@arbellasheraton.com

17. und 18. März 2010 in Düsseldorf
NH Düsseldorf City-Nord, Münsterstraße 230-238, 40470 Düsseldorf
Tel.: 0211/239486-0, Fax: 0211/239486-100
E-Mail: nhduesseldorfmesse@nh-hotels.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn **ab € 109,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Kommunikations-Management

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- | | | |
|--------------------------|--|----------|
| <input type="checkbox"/> | 28. und 29. Januar 2010 in Frankfurt/M. | 01-63408 |
| <input type="checkbox"/> | 22. und 23. Februar 2010 in München | 02-63409 |
| <input type="checkbox"/> | 17. und 18. März 2010 in Düsseldorf | 03-63410 |

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Strasse/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/fax _____

E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Management Circle verwendet die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber der Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn widersprechen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/01-63408**
Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

