

# Der Online Marketing Manager

Leads generieren – Bekanntheit steigern – Kanäle bespielen

## Bauen Sie Ihr Know-how im digitalen Marketing aus

- **Data Driven Marketing und Marketing Automation**  
Passende Instrumente und Kennzahlen beherrschen
- **Content Marketing**  
Mit relevanten Inhalten die Verweildauer erhöhen
- **Social Media-Kanäle und Tools**  
Instagram, Facebook, YouTube, Twitter und LinkedIn zielgerichtet nutzen
- **Suchmaschinenoptimierung**  
Die Platzierung der Website im Ranking verbessern
- **Die digitale Kommunikationsstrategie**  
Masterbausteine für ein erfolgreiches Online Marketing
- **Budget- und Mediaplanung**  
Marketingbudgets optimal auf den richtigen Mediamix verteilen

### Ihr Expertenteam



Frank Mühlenbeck  
**JAKLAH Consult & Invest GmbH**



Falko May  
**Cocomore AG**



Dina Lewicki  
**Deutsche Post AG**



Kai-Uwe Gutsch  
**Klüber Lubrication München SE & Co. KG**

Ihr persönlicher Mehrwert:

Das Management Circle  
Fachzertifikat zum Seminar



Bitte wählen Sie Ihren Termin

**14. und 15. November 2019** in Frankfurt/M.

**10. und 11. Dezember 2019** in Berlin

**10. und 11. Februar 2020** in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

**30 Jahre**

**MANAGEMENTCIRCLE®**

## Mit Strategie, Content und Social Media die Zielgruppe online erreichen



Ihr Seminarleiter

Frank Mühlenbeck, Geschäftsführender Gesellschafter, **JAKLAH Consult & Invest GmbH**, Monheim

### Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### Online Marketing in Zeiten der digitalen Transformation

- Digital Wake Up – was wirklich gerade passiert!
- Das Wirkungsmodell der digitalen Transformation
- Die Fundamentalprinzipien der digitalen Transformation

### Die wichtigsten Social Media-Plattformen und -Kanäle

- Twitter, Instagram und YouTube im Überblick
- Die Blogosphäre
- Die Sozialen Netzwerke – Von LinkedIn bis Facebook
- Facebook en détail – die Möglichkeiten des größten Netzwerks der Welt für Unternehmen

### Social Listening – der erste Schritt jeder Digitalstrategie

- Die strategische Herausforderung von Social Listening
- Realtime Listening-Systeme in der Praxis

### Content – vom Zuhören zum Kommunizieren

- Der Content Publishing-Prozess
- Das Digitalmagazin in der Praxis
- Das richtige Toolset für Content im Unternehmen

#### Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit den Seminarleitern und den Teilnehmern vorgesehen.

### Kundendialog und Community Management

- Die Social Media-Krise und wie Sie diese vermeiden
- Erfolgsfaktoren im Social Media-Dialog

Übung: Krisenmanagement auf Facebook

### SEO im Online Marketing-Alltag einsetzen



- SEO – Einordnung im Online Marketing Mix – was bringt es?
- Wie geht man bei Suchmaschinenoptimierung vor?
- Wie man idealen Content für Google-User erstellt (Praxisbeispiel)
- Die Zukunft von SEO/Search



Dina Lewicki  
Senior Experte Online Marketing,  
**Deutsche Post AG**,  
Darmstadt

### Wie Sie Ihre digitale Kommunikationsstrategie entwickeln

- Die vier Masterbausteine einer erfolgreichen Online-Marketing-Strategie
- Digitale Kommunikation in der Wertschöpfung
- Was kommt als nächstes? Von Content zu Marketing und Sales Automation

Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre individuellen Fragen

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

#### Get-together

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

# Mit Daten, Tools und KPIs das Online Marketing optimieren



Ihr Seminarleiter  
Falko May, Managing Director, **Cocomore AG**, Frankfurt/M.

### Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Einstieg in die Themen des zweiten Seminartages

### Data Driven Marketing – die Basis für Marketingoptimierung

- Web und Digital Analytics – Überblick
- Customer Journey Tracking – Möglichkeiten und Entwicklungsstufen
- Die wichtigsten Online Marketing KPIs

### Marketing Automation – die Automatisierung von Marketingprozessen

- Der Automation-Prozess
- Möglichkeiten von Marketing Automation
- Voraussetzungen und Implementierung

### Leadmanagement – wie aus anonymen Daten qualifizierte Leads werden



- Integration von Marketing Automation in Ihrem Unternehmen
  - Aus Marketing Automation wird Leadmanagement (so überzeuge ich Vertrieb und Geschäftsführung)
  - Der neue Leadmanagement-Prozess
- Praxisbeispiel für eine internationale Nurturing-Kampagne für Produktionsleiter in der Lebensmittelindustrie
  - Aufbau der Nurturing-Kampagne
  - Scoring-Modell (Behavior und Demographic Score)
  - Ohne den richtigen Content keine Leads
  - DSGVO-Einschränkungen



Kai-Uwe Gutsch  
Global Online Marketing  
**Klüber Lubrication München SE & Co. KG**,  
München

### CRM, Display- und E-Mail-Marketing

- Marketingziele und dazugehörige Instrumente
- Funktionsweise dieser Elemente
- Einsatzbereiche und Praxistipps

### Online Videomarketing

- Chancen durch YouTube und Videomarketing
- Aufbau und Konzeption guter Inhalte und Kanäle
- Werbeformate auf YouTube

### Media- und Budgetplanung im Online Marketing

- Den richtigen Mediamix bestimmen
- ROI-basierte Mediaplanung
- Optimale Budgetverteilung: Theorie und Grenzen
- Pragmatische Budgetverteilung
- Budgetverteilung unter Informationsrestriktionen (Realität)

Übung: Customer experience strategy development

### Schriftliche Zertifikatsprüfung



Dokumentieren Sie Ihr hochwertiges Wissen:  
Die Themen der zwei Tage werden im Rahmen eines Multiple-Choice-Tests geprüft. Die Prüfung dauert 45 Minuten.

Innerhalb von vier Wochen erhalten Sie das Ergebnis und bei bestandener Prüfung Ihr Zertifikat **„Der Online Marketing Manager“**. Die Teilnahme an der Zertifikatsprüfung ist fakultativ. Bei Nichtteilnahme erhalten Sie eine aussagekräftige Teilnahmebestätigung.

Ende des Intensiv-Seminars

## Frank Mühlenbeck

ist Geschäftsführender Gesellschafter der **JAKLAH Consult & Invest GmbH**. Er begleitet seit 20 Jahren Unternehmen bei der Digitalisierung und ist Herausgeber der Digitalmagazine [contentmanager.de](http://contentmanager.de) und [transformieren.com](http://transformieren.com). Als Autor von mittlerweile 9 Büchern gibt er sein Wissen zu Content Marketing, Social Media-Strategien und Digitaler Transformation weiter.

## Falko May

ist ein ausgewiesener CRM-Experte, der sich seit Jahren mit der Thematik in verschiedenen Umfeldern befasst. Aktuell verantwortet er als Managing Director bei **Cocomore** – ein auf Marketing, IT und Experience Design fokussiertes Unternehmen – Kundenprojekte rund um die digitale Kundenschnittstelle. Zuvor beschäftigte sich Falko May als Director CRM bei der Manor mit dem (digitalen) Relaunch des drittgrößten Kundenbindungsprogrammes in der Schweiz. Davor war er bei Thomas Cook als Director CRM & Customer Insight und als Consultant bei verschiedenen Beratungshäusern tätig.

## Dina Lewicki

ist Fachwirt Online Marketing (BVDW) und hat 2010 den Bereich Suchmaschinenoptimierung bei **Deutsche Post DHL** aufgebaut. Seitdem arbeitet sie als Inhouse SEO für den Konzern. Ihr Fokus liegt aktuell auf [deutschepost.de](http://deutschepost.de) und dabei auf dem Zusammenspiel von SEO, Content-Erstellung und Conversion-Optimierung.

## Kai-Uwe Gutsch

ist seit 2011 verantwortlich für das globale Online Marketing bei **Klüber Lubrication**. Neben der strategischen Beratung und Betreuung der internationalen Gesellschaften in allen Fragen rund um SEO, SEM, E-Mail-Marketing, hat er bei Klüber Lubrication die Bereiche Marketing Automation und E-Commerce aufgebaut und etabliert. Marketing Automation ist inzwischen zu einem unverzichtbaren Tool für die Leadgenerierung geworden. Die Zusammenarbeit von Marketing und Sales wird hiermit neu definiert. Der globale Roll-out steht momentan im Fokus seiner Tätigkeit.

## Besonderes Plus

Seminarbegleitend erhält jeder Teilnehmer ein Exemplar des Buches „**Content Marketing Management**“ von Frank Mühlenbeck.



## BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

### Handelsmarken Forum 2020

18. und 19. Februar 2020 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**  
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,  
E-Mail: [kundenservice@managementcircle.de](mailto:kundenservice@managementcircle.de)  
Web: [www.managementcircle.de/02-8751](http://www.managementcircle.de/02-8751)



## Marketing-Blog

News und Trends zum Thema Marketing!

Jetzt folgen!



[www.management-circle.de/marketing](http://www.management-circle.de/marketing)



@Mgmt\_circle

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



#### Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

[malena.palinski@managementcircle.de](mailto:malena.palinski@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Mit Online Marketing fit für die Anforderungen im digitalen Arbeitsumfeld

Online Marketing ist heute das A und O bei der digitalen Präsentation eines Unternehmens oder Produkts im Netz. Daraus resultierend sind Experten für digitales Marketing mehr denn je gefragte Mitarbeiter. Wann, wo und wie Kunden und Besucher auf den unterschiedlichsten Endgeräten erreicht werden und wie wir mit ihnen kommunizieren, entscheidet letztendlich über Erfolg und Misserfolg der Customer Journey.

Erst mit der richtigen **Strategie** und dem **Zusammenspiel** von **relevantem Content** und **personalisiertem Storytelling** über die **passenden Kanäle** hinweg, gelingt es beim Zielpublikum **Aufmerksamkeit zu generieren** und die **Verweildauer zu erhöhen**. Dies zu bewerkstelligen ist Aufgabe des Online Marketing Managers. Einiges lässt sich dabei automatisieren und smarte Daten helfen dabei, die Zielgruppe zu verstehen und abzuholen.

Unsere Experten machen Sie fit für die vielfältigen Herausforderungen des Online Marketing Managers und vermitteln das notwendige Know-how, um Ihr individuelles Online Marketing voranzubringen. Kompakt, an Beispielen erklärt und zertifiziert.

## Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- ✓ Sie erfahren, wie sich **erfolgreiches Online Marketing** in Ihrem Unternehmen **aufbauen** und **implementieren** lässt.
- ✓ Sie lernen, wie das **Zusammenspiel** von **Content, Social Media, Daten** und **Tools** Ihr Online Marketing voranbringt.
- ✓ Sie erhalten praxisnahe Tipps und Umsetzungsbeispiele für eine kundenzentrierte **Online-Marketing-Strategie**.
- ✓ Sie hören, wie Sie erfolgreich **Leads generieren** können.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Ihre **Website im Ranking** der Suchmaschinen weiter **nach oben bringen**.
- ✓ Sie gewinnen einen Einblick in die **Umsetzung** von **Display- und E-Mail-Marketing-Maßnahmen**.
- ✓ Sie lernen, Ihr **Marketingbudget** erfolgsbringend **einzusetzen**.

## Begeisterte Teilnehmerstimmen zum Seminar

- ✓ „**Viel Aktuelles gehört.**“ D. Theuermann, Kärntner Sparkasse AG
- ✓ „**Sehr gute Themenauswahl und gute, individuelle Beantwortung aller Fragen auf den unterschiedlichsten „Levels.**“ J. Lindmayer, CMS Legal Services EEIG
- ✓ „**Effektiv. Gut organisiert.**“ D. Müller, BMWK e.V.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen zum Thema Online Marketing wird direkt an Sie weitergegeben.

### Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

### Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

### Umfangreiche Arbeitsunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

### Interaktive Übungen

Schlüpfen Sie in die Rolle eines Social Media Managers und lernen anhand einer praktischen Übung, wie Sie Krisen auf Facebook besser bewältigen können. Entwickeln Sie zudem exemplarisch den optimalen Channel- und Touchpoint-Mix unter Einhaltung Ihres Marketingbudgets und erreichen Sie somit Ihre Zielvorgaben.

### Exklusive Praxisberichte

Erfahren Sie von der Deutsche Post AG mehr über die Zukunft der Suchmaschinenoptimierung. Erhalten Sie zudem einen Einblick in die Umsetzung einer Nuturing-Kampagne bei der Klüber Lubrication München SE & Co. KG.

### Ihre Fragen vorab

Damit sich unsere Experten noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten können, erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragenbogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diese dann an die Referenten weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



N. Buscher

**Nadine Buscher**

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-576

nadine.buscher@managementcircle.de

# Der Online Marketing Manager

## ■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Online Marketing, Marketing, Werbung, Multimedia, Social Media, Kommunikation** und **Produktmanagement** aus Unternehmen aller Branchen. Zudem sind Vertreter aus **Werbe-/Multimedia- und PR-Agenturen** eingeladen, die ihr Wissen im Bereich Online Marketing erweitern möchten, um ihre bestehenden Online Marketing-Aktivitäten nachhaltig zu optimieren. Ebenso angesprochen sind **Neu- und Quereinsteiger** sowie **Influencer**, die sich ein umfangreiches Know-how in diesem Bereich aufbauen wollen.

## ■ 4 gute Gründe, sich noch heute anzumelden

- Sie erhalten einen kompakten und praxisnahen Überblick über das **digitale Marketing**.
- Sie lernen, wie Sie die **Social Media-Plattformen** richtig für Ihr Unternehmen nutzen können.
- Sie updaten Ihr Wissen im Bereich des **Data Driven Marketings** und der **Marketing Automation**.
- Sie erfahren mehr über die **Zukunft der Suchmaschinenoptimierung**.

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**14. und 15. November 2019 in Frankfurt/M.** 11-87705

Radisson Blu Hotel Frankfurt, Franklinstrasse 65,  
60486 Frankfurt/M.

Tel.: +49 69 7701550, Fax: +49 69 77015510

E-Mail: [reservations.frankfurt@radissonblu.com](mailto:reservations.frankfurt@radissonblu.com)

**10. und 11. Dezember 2019 in Berlin** 12-87706

Sofitel Berlin Kurfürstendamm, Augsburger Straße 41,  
10789 Berlin

Tel.: +49 30 800999-1517, Fax: +49 30 800999-36

E-Mail: [h9387-re@sofitel.com](mailto:h9387-re@sofitel.com)

**10. und 11. Februar 2020 in München** 02-87707

Leonardo Hotel Munich City South, Hofmannstr.1,  
81379 München

Tel.: +49 89 620 39 779, Fax: +49 89 620 39 717

E-Mail: [info.munichcitysouth@leonardo-hotels.com](mailto:info.munichcitysouth@leonardo-hotels.com)

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.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: [www.managementcircle.de/11-87705](http://www.managementcircle.de/11-87705)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)