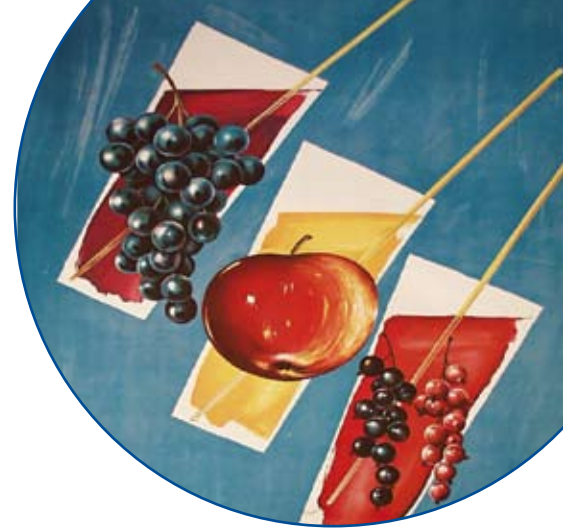


Marketing-Controlling

Planung, Budgetierung, Pricing, Kennzahlen, Erfolgskontrolle – Erfolgsinstrumente der Marketingsteuerung

Controlling ist eine der wichtigsten Kernfunktionen im Marketing. Ein effizientes und dabei schlankes Controlling führt zu deutlich verbesserter Planung und Steuerung, optimiert Prognosen und verkürzt Entscheidungswege. Marketing-Controlling räumt auf mit dem Vorurteil, dass Performance im Marketing nicht messbar sei oder bei Werbung grundsätzlich die Hälfte der Investitionen Geldverschwendung wäre. Die Aufgabe des Marketing-Controllers ist es, Sparringspartner der Geschäftsleitung zu sein und wirksames Marketing zu gewährleisten. Dieses Seminar befähigt Sie zu dieser strategischen Aufgabe.



Was Sie in diesem Seminar erreichen

Strategisches und operatives Management im Marketing ist ohne fundierte Methodik undenkbar. Was Controlling für Sie leisten kann und was Sie von Controlling fordern können, das vermittelt Ihnen dieses Seminar. Sie lernen, die Instrumente des modernen Marketing-Controllings einzuschätzen und in der Praxis zu nutzen. Sie erwerben die erforderlichen Methoden, um Analysen, Planungsvorgaben und Kontrollkennziffern zu erstellen und üben deren Umsetzung anhand praxisorientierter Aufgaben.

Zielgruppe

- Geschäftsführer
- Marketingleiter
- Marketing-Controller
- Senior Produktmanager
- Key Account Manager
- Verantwortliche aus der Marktforschung

Inhalte

- **Controlling im Marketing und Vertrieb**
 - Aktuelle Entwicklungen im Marketing- und Vertriebscontrolling
 - Marketing-Controlling als ergebnisorientierte Steuerungskonzeption
 - Strategisches und operatives Controlling
- **Strategische Controlling-Instrumente**
 - Balanced Scorecard (BSC)
 - Produktlebenszyklusanalysen
 - Pareto-Prinzip/ABC-Analysen
 - Portfolio-Analysen für Produkte, Kunden und Lieferanten
- **SWOT-Analyse in Verbindung mit Benchmarking**
- **Fallstudien**
 - Erarbeiten einer Balanced Scorecard
 - Strategische Produkt-/Kundenentscheidung unter Einsatz der ABC- und der Portfolio-Analyse
- **Operative Controlling-Instrumente**
 - Marketingsteuerung über Kennzahlensysteme
 - Elementare Finanzkennzahlen
 - Deckungsbeitragsrechnung
 - Kosten und Break-Even-Rechnung
 - Projektcontrolling

- Prozesscontrolling, Prozessmapping
- Budgetplanung und Budgetcontrolling

● Fallbeispiele

- Produkteinführungsentscheidung mit Hilfe der Break-Even-Analyse
- Budgetrechnung

● Preis- und Konditionencontrolling

- Preispolitik: Möglichkeiten und Grenzen der praktischen Umsetzung
- Preisvergleich im Wettbewerb/Benchmarking
- Preispolitische Herausforderungen in der Praxis und Gestaltungsoptionen
- Life-Cycle-Costs, Total Profitability of Ownership, Design-to-cost, BOT-Modelle

● Controlling von Distribution und Vertrieb

- Channel-Politik
- Customer Value Management
- Gezielte Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Key Account Management
- Vertriebsreporting

● Kommunikationscontrolling

- Kommunikationsinstrumente „messbar“ einsetzen
- Kommunikationsziele und Zielerreichung
- Die kommunikative Wirkungskette
- Kommunikationsmittel und Wirkungsszenario
- Messe, Events und Sponsoring

● Praxisstudien

- Diskussion anhand mitgebrachter Teilnehmerbeispiele

Methoden

- Kurzvorträge
- Praxisbeispiele
- Fallstudien mit Ergebnispräsentation und Diskussion
- Erfahrungsaustausch und Dialog
- Gruppenarbeiten

Teilnehmer-Feedback

Marketing-Controlling – die richtige Begleitung zum Erfolg!
Michael Jakoby,
Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA

- **Trainer/Referent**
Prof. Ralph Erik Hartleben

- **Dauer**
2 Tage

- **Beginn/Ende**
1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

- **Termine/Orte**
 - 11. – 12. Oktober 2011
Stuttgart, Hilton Garden Inn
 - 26. – 27. März 2012
Rottach-Egern am Tegernsee,
Hotel Bachmair Weissach
 - 23. – 24. Oktober 2012
Frankfurt, Lindner Hotel & Sports
Academy

- **Ihre Investition**
1.150 € (zzgl. MwSt.)

- **Code MA 12**

- **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20

- **Inhouse-Seminar**
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf.
Sprechen Sie mit uns!

Trainer/Referent



Prof. R. E. Hartleben

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon*

Fax *

Mobil*

(für kurzfristige Änderungen zu Ihrem Seminar)

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA.

Datum

Unterschrift/Stempel

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) (Stand: September 2009)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UNKaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolgreichem Ablauf der Nachfrist vom Seminar ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders

§6.1. Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

§6.2. Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.