



Fachseminar

Marketing und Vertriebsmanagement

(41212200)

1

Das Fachseminar Marketing und Vertriebsmanagement ist eine umfassende Personalentwicklungsmaßnahme zur Qualifizierung von Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Marketing/Vertriebsmanagement/Vertriebssteuerung.

2

Ziele

Sie sind mit den Grundlagen aus Vertriebsmanagement und der Marktkommunikation vertraut und können Strategien dafür entwickeln und umsetzen. Sie können unterschiedliche Ansätze der Marktforschung voneinander abgrenzen und gewonnene Daten für die Marketingplanung berücksichtigen. Sie können die Instrumente und Maßnahmen der Preis- und Produktpolitik einsetzen und kennen unterschiedliche Umsetzungs- und Führungsinstrumente, die Sie im Rahmen des Vertriebsmanagements berücksichtigen.

3

Zielgruppe

Mitarbeiter/-innen aus Marketing, Kommunikation, Vertriebsmanagement sowie Vertriebssteuerung.

4

Nutzen

Im Fachseminar Marketing und Vertriebsmanagement verknüpfen Sie theoretische Grundlagen mit Anwendungsbeispielen aus aktuellen Projekten des SVBW und der praktischen Umsetzung in Sparkassen.

5

Prüfungsleistungen

Bankfachwirt/-in oder gleichwertiger/höherwertiger Bildungsabschluss sowie ein Jahr Praxis im Bereich Marketing/Vertriebsmanagement/Vertriebssteuerung bis zur Lernerfolgskontrolle.

6

Prüfungsleistungen

Die LEK besteht aus einer Hausarbeit und einem Abschlusskolloquium. Im Abschlusskolloquium erfolgt die Präsentation und Erörterung der Hausarbeit sowie ein Fachgespräch zu den Inhalten des Fachseminars. Die Leistungsanforderungen in der LEK orientieren sich an den Zielen und Inhalten der einzelnen Seminarbausteine.

Die detaillierten Regelungen für die Zulassung und die Durchführung entnehmen Sie bitte den Informationen für die Teilnehmer/-innen an der LEK.

SEMINAR-KONZEPT

7

Das Fachseminar umfasst fünf Bausteine. Die insgesamt 20 Tage werden in einer Kombination aus Präsenz, Webinar und Selbststudium angeboten und schließen mit einer Lernerfolgskontrolle ab. Für die Verbindung zwischen der in den Veranstaltungen gelernten Theorie und der Umsetzung in die Praxis wird das Fachseminar mit einem durchgängigen Fallbeispiel begleitet. Die Bausteine sind auch einzeln buchbar.



► **Grundlagen des Marketings/ Vertriebsmanagements**
(41212210)



► **Vertriebsmanagement und aktuelle Vertriebskonzepte**
(41212220)



► **Vertriebsplanung und Vertriebscontrolling**
(41212130)



► **Prüfungsvorbereitung und Fallbearbeitung im Fachseminar Marketing und Vertriebsmanagement**
(41212240)



► **Strategische Vertriebspositionierung**
(41212250)



► **Lernerfolgskontrolle/ Abschlusskolloquium**
(41212260) – 1 Tag

ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte
Birgit Brehm

Tel. +49 711 127-82112
birgit.brehm@sv-bw.de



Organisation
Tabea Sojat

Tel. +49 711 127-82158
tabea.sojat@sv-bw.de

Mit unseren
Newslettern optimal
informiert bleiben!

Alle Informationen zum Programm finden Sie [hier](#).

KONTAKT

Pariser Platz 3 A
70173 Stuttgart

Tel. +49 711 127-80
info_akademie@sv-bw.de

SOCIAL MEDIA



www.spk-akademie.de



Sparkassenverband
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie