

Sie entwickeln plattformübergreifende Online-Marketing-Kampagnen und setzen diese erfolgreich um. Dadurch gelingt es Ihnen, neue Zielgruppen anzusprechen, Interessenten zu generieren, Neukunden zu gewinnen und bestehende Kunden längerfristig zu binden.

## ☆☆☆ Basisqualifikation

### Ziel

Im Lehrgang erwerben die Teilnehmer Online-Marketing-Kompetenzen, um Zielgruppen leichter anzusprechen, neue Leads und Kunden zu gewinnen bzw. bestehende Kunden zu binden. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, für ihr Unternehmen individuell passende Online-Marketing-Kampagnen und -Konzepte selbstständig und plattformübergreifend zu planen, zu entwickeln und umzusetzen. Die hierzu erforderlichen Kompetenzen werden mittels praxiserprobter Vorlagen, Beispielen, Musterkampagnen und -konzepten sowie interaktiven Übungen erworben. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele erfahren die Lehrgangsteilnehmer, welche Strategien auf welchen Plattformen mit welchen Inhalten funktionieren, sodass diese Erkenntnisse in eigene Kampagnen und Konzepte einfließen können.

### Qualifikationsstufe

Basisqualifikation

Die Ausbildung führt zum Erwerb von Kenntnissen, die zur Berufsaufnahme befähigen bzw. einen Berufswechsel vorbereiten.

### Zielgruppe/Vorbildung

Der Lehrgang eignet sich für alle, die mit Online-Marketing neue Interessenten und Kunden gewinnen möchten, insbesondere für diejenigen, die mit Online-Marketing starten wollen und noch keine Vorkenntnisse haben.

### Beschreibung

Online-Marketing ist zu einem wichtigen Element im Rahmen der Generierung von Interessenten, der Kundenbindung und -gewinnung geworden. Die Teilnehmer erfahren in diesem Lehrgang, wie sie erfolgreiche Online-Marketing-Kampagnen und Konzepte für ihr Unternehmen entwickeln und umsetzen. Sie eignen sich Kenntnisse an, welche Online-Marketing-Kanäle und -Instrumente sowie welche Strategien und Inhalte am besten wirken, um neue Interessenten und Kunden zu gewinnen bzw. bestehende Mitglieder zu binden. Hier lernen die Teilnehmer, wie Online-Marketing zum Erreichen ihrer Ziele genutzt werden kann – ganz gleich, ob als Mitarbeiter oder Führungskraft in einem Unternehmen. Von der Website als Basis der Online-Marketing-Aktivitäten über Suchmaschinenmarketing bis hin zu E-Mail-Marketing, Social Media inklusive Facebook, Instagram und YouTube werden wichtige Aspekte einfach und verständlich anhand praxiserprobter Beispiele und Vorlagen dargestellt. Die Teilnehmer bereiten abschließend einen konkreten Aktionsplan für die Praxis vor, der idealerweise direkt im Unternehmen umgesetzt werden kann.

### Empfohlene Weiterbildungen

(Ergänzend zu dem hier beschriebenen Lehrgang)

- Marketingmanager/in
- BSA-Personal-Trainer-Zertifikat



### Inhalte

(Auszug aus den Inhalten. Die vollständigen Beschreibungen finden Sie unter [bsa-akademie.de](http://bsa-akademie.de).)

1. Grundlagen des Online-Marketings
2. Die „perfekte“ Unternehmenswebsite
3. Wie man es auf die erste Seite bei Google schafft, um besser im Markt gefunden zu werden
4. Tipps & Strategien zum E-Mail-Marketing
5. Wie Social-Media-Marketing bspw. auf Facebook, Instagram oder YouTube gezielt einzusetzen ist, um bestehende Kunden zu binden und um Leads und neue Mitglieder zu gewinnen
6. Ein einfacher Aktionsplan für die Praxis
7. Direkt umsetzbare Vorlagen für mehr Erfolg im Online-Marketing

### Abschluss

Online-Marketing-Manager/in

### Dauer

3 Tage Präsenzphase

### Gebühr

- 898,00 EUR in 1 Rate
- oder monatlich 164,00 EUR in 6 Raten; gesamt: 984,00 EUR

**Preisvorteil nutzen: bis zu 20 % (Seite 140)**

**Förderung möglich (Seite 140)**

### Termine/Anmeldung

QR-Code scannen



### Prüfung

#### Zulassung

Teilnahme an der Präsenzphase

#### Art

Präsentation