

Alle Veranstaltungen

Alle Termine

**20
14**



MARKENVERBAND

UNSERE WEITERQUALIFIZIERUNGSANGEBOTE UND VERANSTALTUNGEN AUF EINEN BLICK

FEBRUAR

05. Februar 2014

**AUSZEICHNUNG
BEST BRANDS**

ORT: Bayerischer Hof, München

12. – 14. Februar 2014

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER SALES**

Kurs 2/Modul A

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

19./20. Februar 2014

**AUSZEICHNUNG & AUDITORIUM
G·E·M AWARD & MARKENDIALOG**

ORT: Berlin

MÄRZ

März 2014

**PRÄSENTATION & DISKUSSION
MARKEN-ROADSHOW**

18./19. März 2014

**SEMINAR
KEY ACCOUNT MANAGEMENT I & II**
ORT: Steigenberger Airporthotel,
Frankfurt/Main

26. – 28. März 2014

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER BRANDING**

Kurs 11/Modul A

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

APRIL

April 2014

**PRÄSENTATION & DISKUSSION
MARKEN-ROADSHOW**

02. – 04. April 2014

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER SALES**

Kurs 2/Modul B

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

26. April 2014

**FORUM
TAG DES GEISTIGEN EIGENTUMS**

ORT: Berlin

MAI

07. – 09. Mai 2014

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER BRANDING**

Kurs 11/Modul B

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

15. Mai 2014

**SEMINAR
MARKEN FÜHREN IM
DIGITALEN ZEITALTER**

ORT: Markenverband e. V., Berlin

21. – 23. Mai 2014

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER SALES**

Kurs 2/Modul C

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

JUNI

03./04. Juni 2014

**KEYNOTES & DISKUSSIONEN
8. DEUTSCHER MARKEN-SUMMIT**

ORT: Berlin

25. – 27. Juni 2014

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER BRANDING**

Kurs 11/Modul C

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

JULI

03. Juli 2014

**PREISVERLEIHUNG
FÖRDERKREISDINNER
G·E·M WISSENSCHAFTSPREIS**

ORT: Berlin

SEPTEMBER

04. September 2014

**WORKSHOP
CATEGORY MANAGEMENT**

ORT: GS1 Germany Knowledge Center,
Köln

11. September 2014

**SPITZENTREFFEN DER DEUTSCHEN
MARKENWIRTSCHAFT
TAG DER MARKE –
JAHRESTAGUNG
DES MARKENVERBANDES**

ORT: Berlin

16. September 2014

**SEMINAR
VORBEREITUNG UND DURCHFÜH-
RUNG VON JAHRESGESPRÄCHEN**

ORT: Steigenberger Airporthotel,
Frankfurt/Main

24. – 26. September 2014

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER BRANDING**

Kurs 12/Modul A

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

NOVEMBER

04. – 06. November 2014

**FACHTAGUNG
MARKENFORUM®**

ORT: Bayerischer Hof, München

26. – 28. November 2014

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER BRANDING**

Kurs 12/Modul B

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

November/Dezember 2014

**AUSZEICHNUNG
DEUTSCHER
NACHHALTIGKEITSPREIS**

ORT: Düsseldorf

JANUAR 2015

21. – 23. Januar 2015

**WEITERBILDUNG
MARKENAKADEMIE –
MARKENMANAGER BRANDING**

Kurs 12/Modul C

ORT: EBS Business School, Oestrich-Winkel

Sie haben Interesse oder möchten rechtzeitig das aktuelle Veranstaltungsprogramm kennenlernen? Informieren Sie sich unter: markenverband.de/veranstaltungen
T. +49 (0) 30 20 61 68 38
mitgliederservice@markenverband.de

MARKENVERBAND e. V.

Unter den Linden 42
10117 Berlin

T. +49 (0) 30 20 61 68 0

F. +49 (0) 30 20 61 68 777

info@markenverband.de

www.markenverband.de



MARKENVERBAND

MARKENFÜHRUNG

WEITERBILDUNG

MARKENAKADEMIE – MARKENMANAGER BRANDING

In Kooperation mit der EBS Business School

KURS 11

Modul A: 26.–28. März 2014

Modul B: 07.–09. Mai 2014

Modul C: 25.–27. Juni 2014

KURS 12

Modul A: 24.–26. September 2014

Modul B: 26.–28. November 2014

Modul C: 21.–23. Januar 2015

QUALIFIZIERUNG AUF HÖCHSTEM NIVEAU MIT TOP-REFERENTEN AUS TOP-UNTERNEHMEN

6 TAGE

für die Qualifizierung und Motivation Ihrer Mitarbeiter auf höchstem Niveau

15 TEILNEHMER

aus unterschiedlichen Branchen im ständigen Dialog und Wissensaustausch

18 AKTUELLE MARKEN-CASES

für den Erfolg Ihres Markenunternehmens

Seit 2009 bietet das Qualifizierungsprogramm BRANDING der MARKENAKADEMIE das Eintauchen in reale Fälle auf der Grundlage der Erfahrungen unserer Dozenten – Top-Manager auf Augenhöhe, hinter denen ein breites Spektrum an renommierten und langfristig erfolgreichen Marken steht.

Erfolgreiche Markenführung setzt solides Querschnittswissen in Konzeptentwicklung, Positionierung, Kommunikation, Consumer Insights und Kreativität, aber auch Markenrechtsfragen und New Media voraus.

Damit ist das Programm genau auf den Bedarf von Young Professionals und Quereinsteigern in die Markenführung der Mitgliedsunternehmen abgestimmt und wird mit einem anerkannten **Abschluss zum „Markenmanager BRANDING“** zertifiziert.

Hinter der MARKENAKADEMIE stehen der Markenverband und als akademischer Partner die EBS Business School – eine der ältesten und renommiertesten privaten Hochschulen in Deutschland. Die Kooperation mit der EBS Business School garantiert höchste Qualität des Programms.

Der oft geforderte Blick über den Tellerrand wird hier gel(i)ebt. Unser anspruchsvolles Versprechen: Markenwissen aus erster Hand – für den Praxiserfolg.



Professor Dr. Roland Mattmüller

Akademischer Leiter der MARKENAKADEMIE,
Inhaber des Lehrstuhls für Strategisches
Marketing an der EBS Business School

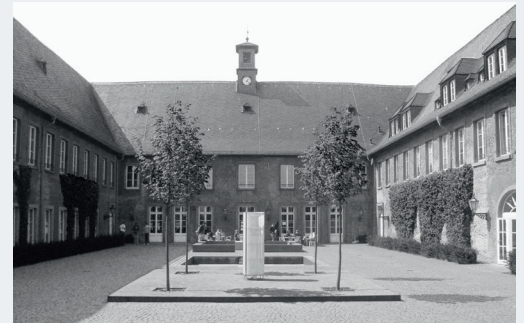


Dr. Oliver Nickel

Studienleiter der MARKENAKADEMIE,
Qualifizierungsprogramm Markenmanager
BRANDING

ORT

EBS Business School
Rheingaustraße 1
65375 Oestrich-Winkel



KONTAKT UND ANMELDUNG

markenakademie@markenverband.de
T. +49 (0) 30 20 61 68 38
F. +49 (0) 30 20 61 68 777

KOSTEN

3.995,- EUR
(3 x 2 Tage inkl. Abschlussprüfung)

HINWEIS

Nähere Informationen sowie das Programm der MARKENAKADEMIE finden Sie unter www.markenverband.de/akademie



MARKENAKADEMIE

„Für Manager, die Marken I(i)eben“

EBS Business School

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Stornierungsbedingungen:

Die Kosten einer Stornierung bis acht Wochen vor Kursbeginn betragen 300,- EUR, bis vier Wochen vor Kursbeginn 50 % der Teilnahmegebühr. Bei einer Stornierung weniger als vier Wochen vor Kursbeginn und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig. Die Möglichkeit des Entsendens eines Ersatzteilnehmers besteht.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitgliedsunternehmen des Markenverbandes,



die wichtigsten Ressourcen für die Zukunft sind unsere Marken und unsere Mitarbeiter. Anspruchsvolle Kunden fordern von den Markenmanagern in den

Unternehmen in immer kürzeren Abständen neue, innovative Markenerlebnisse. Immer wieder muss die strategische Ausrichtung einer Marke geführt, weiterentwickelt und kommuniziert werden.

Mit unserem Veranstaltungsangebot wird exklusiv für unsere Mitglieder ein wertvoller Beitrag dazu geleistet und Markenwissen auf dem aktuellsten Stand aus erster Hand mit modernen didaktischen Methoden vermittelt.

Investieren Sie in Ihre Mitarbeiter und somit in Ihre Marken! Denn Marken sind das Differenzierungsmerkmal für die Leistungen unserer Gesellschaft, die ihren Wohlstand aus dem Wissen und der Kreativität ihrer Mitmenschen bezieht.

Ihr Franz-Peter Falke
Präsident Markenverband e.V.

SEMINAR

MARKEN FÜHREN IM DIGITALEN ZEITALTER

15. Mai 2014

Geschäftsmodelle, Wertschöpfungsketten und Markenstrategien sind durch die Digitalisierung massivem Wandel unterworfen. Die digitale Welt stellt völlig neue Anforderungen, und nicht nur Kommunikation und Vertrieb stehen angesichts neuer Kanäle vor veränderten Herausforderungen.

- Welche Rolle spielen Social Media und Mobile im Kontext des Markenerlebens?
- Was sind die Erfolgsfaktoren der Markenführung im digitalen Zeitalter?
- Wie lässt sich das Markenerleben gezielt steuern und optimieren?

Diese Fragen und mehr werden in unserem neuen Seminar mit zahlreichen aktuellen Praxisbeispielen und Handlungsempfehlungen für Markenunternehmen diskutiert und beantwortet.

SEMINARINHALT

- Welche analogen und digitalen Kontaktpunkte sind heute für das Markenerleben wichtig?
- Welche Rolle spielen Social Media und Mobile im Kontext des Markenerlebens?
- Wie lassen sich offline und online sinnvoll verknüpfen?
- Was bedeutet die Digitalisierung für die 4 p des Marketings?
- Was sind die Erfolgsfaktoren der Markenführung im digitalen Zeitalter?
- Wie lässt sich das Markenerleben gezielt steuern und optimieren?

TRAINER



Heike Kindel

Manager Research & Intelligence,
Sasserath Munzinger Plus



Uwe Munzinger

Partner,
Sasserath Munzinger Plus



Susanne Oemus

Senior Social Media
Consultant,
Sasserath Munzinger Plus



Steffen Stäuber

Creative Consultant &
Managing Partner, LHBS

ORT

Markenverband e.V.
Unter den Linden 42
10117 Berlin



KONTAKT UND ANMELDUNG

mitgliederservice@markenverband.de

T. +49 (0) 30 20 61 68 38

F. +49 (0) 30 20 61 68 777

KOSTEN

495,- EUR

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Stornierungsbedingungen:
Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- EUR. Bei Stornierungen ab dem 8. Mai 2014 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.

MARKENVERTRIEB

WEITERBILDUNG

MARKENAKADEMIE – MARKENMANAGER SALES

In Kooperation mit der EBS Business School

KURS 2

Modul A: 12.–14. Februar 2014

Modul B: 02.–04. April 2014

Modul C: 21.–23. Mai 2014

EINZIGARTIGE WISSENSVERMITTLUNG IN DIALOGFORM UND IN BESONDERER ATMOSPHERE

6 TAGE

für die Qualifizierung und Motivation Ihrer Mitarbeiter auf höchstem Niveau

15 TEILNEHMER

aus unterschiedlichen Branchen im ständigen Dialog und Wissensaustausch

18 AKTUELLE MARKEN-CASES

für den Erfolg Ihres Markenunternehmens

Genau dieser Mix macht die MARKENAKADEMIE einzigartig – das bestätigen uns die bisher rund 200 Teilnehmer. Gemeinsam mit der preisgekrönten EBS Business School in Oestrich-Winkel betreibt der Markenverband die MARKENAKADEMIE im Interesse der Förderung der Marke, ihrer Wertschätzung bei Markenunternehmen und Kunden sowie im Interesse der Wertschöpfung für die fast 400 Mitglieder des Markenverbands – eine in dieser Form einzigartige Weiterqualifizierung.

Eine erfolgreiche vertriebliche Tätigkeit in Markenunternehmen erfordert fundierte und umfassende Kenntnisse aus der Vertriebspraxis und die Verzahnung zum Marketing. Junge Vertriebsmanager lernen heute zumeist lediglich „by doing“ von den eigenen Vorgesetzten, da ein qualifiziertes Weiterbildungsprogramm fehlt.

Das Qualifizierungsprogramm Markenmanager SALES schließt diese Lücke durch einen umfassenden Know How-Transfer mit konkreten, unternehmensspezifischen Marken-Cases – **von Praktikern für Praktiker.**

An den sechs Tagen erleben die Teilnehmer eine einzigartige Kombination von erfahrenen, charismatischen Vertriebs- und Handelsprofis, die die Schnittstelle Markenindustrie und Handel aus unterschiedlichen Perspektiven und aus jahrelanger Erfahrung kennen.

Das Programm richtet sich an Young Professionals im Vertrieb insbesondere aus mittelständischen Unternehmen im FMCG-Bereich und wird mit einem anerkannten Abschluss zum **Markenmanager SALES** zertifiziert.



Professor Dr. Roland Mattmüller

Akademischer Leiter der MARKENAKADEMIE,
Inhaber des Lehrstuhls für Strategisches
Marketing an der EBS Business School

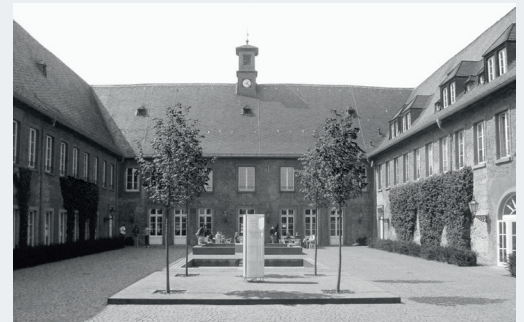


Dr. Heinz Müller

Studienleiter der MARKENAKADEMIE,
Qualifizierungsprogramm Markenmanager
SALES

ORT

EBS Business School
Rheingaustraße 1
65375 Oestrich-Winkel



KONTAKT UND ANMELDUNG

markenakademie@markenverband.de
T. +49 (0) 30 20 61 68 38
F. +49 (0) 30 20 61 68 777

KOSTEN

3.995,- EUR
(3 x 2 Tage inkl. Abschlussprüfung)

HINWEIS

Nähere Informationen sowie das Programm der MARKENAKADEMIE finden Sie unter www.markenverband.de/akademie



MARKENAKADEMIE

„Für Manager, die Marken I(i)eben“

EBS Business School

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Stornierungsbedingungen:

Die Kosten einer Stornierung bis acht Wochen vor Kursbeginn betragen 300,- EUR, bis vier Wochen vor Kursbeginn 50 % der Teilnahmegebühr. Bei einer Stornierung weniger als vier Wochen vor Kursbeginn und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig. Die Möglichkeit des Entsendens eines Ersatzteilnehmers besteht.

SEMINAR

KEY ACCOUNT MANAGEMENT – GRUNDLAGENSEMINAR I UND II

18./19. März 2014

Die Kernaufgaben des Key Account Managers im Spannungsfeld von Industrie- und Handelsinteressen umfassen den Aufbau strategischer Partnerschaften und die Sicherung langfristiger Lieferverbindungen.

Der Key Account Manager von heute ist aber mehr als „nur der beste Verkäufer“: Er ist zusätzlich zu seinen Kernaufgaben entscheidendes Bindeglied zwischen Kunde und Unternehmen, Marktforscher und Partner.

Es ist also wichtig, gewappnet zu sein für die Herausforderungen, die sich auf diesem Tätigkeitsgebiet durch den heftigen Verdrängungswettbewerb um Marktanteile täglich aufs Neue entwickeln.

INHALTE KEY ACCOUNT MANAGEMENT – GRUNDLAGENSEMINAR I:

- Rolle, Aufgaben und Schnittstellen des Key Account Managements
- Erwartungen der Kunden an den Key Account Manager
- Verstehen von Handelsstrategien und Handelskennziffern
- „Übersetzung“ von Produkteigenschaften in eine Kundennutzenargumentation
- Aufbau und Struktur eines Kundenprofils und Kundendossiers
- Einsatz der Kundenbedürfnis-Hierarchie
- Perspektiven der Stärken-Schwächen-Analyse (SWOT)
- Entwicklung von Kundenzielen und -strategien
- Bewertung von strategischen Optionen
- Aktives Zuhören und Verstehen
- Kundeneinwände eingrenzen und entkräften
- Aufbau einer strukturierten Kundenpräsentation

INHALTE KEY ACCOUNT MANAGEMENT SEMINAR II:

- Kernelemente zur Vorbereitung und Durchführung von Kundenverhandlungen
- Unterschied zwischen Verkaufs- und Verhandlungsplanung
- Festlegung der Kundeninvestitionsstrategie
- Einsatz der „Shopping-Liste“
- Simulation von Jahresgesprächsinvestitionen
- Einkäufertaktiken und -training
- Einsatz unterschiedlicher Präsentationstechniken
- Alternative Antworten zu Handelsforderungen
- Checkliste für Kundenverhandlungen

TRAINER



Gerd Wolf

Gründer und Senior Partner,
Rhein-Main Consulting Group (RMCG)

ORT

Steigenberger Airporthotel
Unterschweinstiege 16
60549 Frankfurt/Main



KONTAKT UND ANMELDUNG

mitgliederservice@markenverband.de
T. +49 (0) 30 20 61 68 38
F. +49 (0) 30 20 61 68 777

KOSTEN

Einzelbuchung 595,- EUR
Komplettbuchung 1090,- EUR

HINWEIS

Die Seminare sind einzeln oder in
Kombination buchbar

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der
gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Stornierungsbedingungen:

Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe
von 50,- EUR. Bei Stornierungen ab dem 11. bzw. 12. März 2014
und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.

CATEGORY MANAGEMENT

04. September 2014

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN

Bessere Ergebnisse durch erhöhten Kundennutzen: Das ist das Ziel von Category Management. Eine Studie von GS1 Germany zeigt: Durch kundenorientierte Strategien und kooperative CM-Prozesse erreichen Industrie und Handel Umsatzsteigerungen von bis zu 30 Prozent.

INHALTE DES WORKSHOPS

- Einführung in das Thema Efficient Consumer Response und Category Management nach ECR D-A-CH
- Strukturierter Überblick über die Inhalte und die Arbeitsmethodik der acht Schritte des ECR D-A-CH Category Management Prozesses
- Vertiefung der Kategorie-Definition, Sortimentsoptimierung und Platzierungsoptimierung
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Praxiswissen durch Expertenvorträge
- Gruppenübungen anhand von Fallbeispielen

Ab Mai 2014 erwarten Sie im GS1 Knowledge Center neben hochmodernen Konferenzräumen zusätzlich innovative Live-Komponenten. Im Bereich Point of Sale live! erwarten Sie praxisnahe Lernerfahrungen direkt am Regal. Dafür bildet die Live-Komponente des Handels einen realen Supermarkt mit Food- und Nonfood-Produkten ab. Erleben Sie innovative Tools zum Anfassen – vom Self-Checkout bis zum virtuellen Supermarktregal –, erfahren Sie mehr über Themen wie „Ableitung von Frequenzzonen“ oder „Produktzugriffsraten“ und verschaffen Sie sich einen Überblick über die aktuellen Möglichkeiten der Käuferverhaltensforschung.

Sie werden sehen: Unsere Category Management-Schulungen gehen weit über Begriffe wie Sortiments- und Platzierungsoptimierung hinaus.



Fotos des Live-POS (Renderings)

TRAINER



Birgit Schröder

Senior Projektmanager, GS1 Germany
Zertifizierter ECR D-A-CH Category Manager

ORT

GS1 Germany, Knowledge Center
Maarweg 13
50825 Köln



KONTAKT UND ANMELDUNG

mitgliederservice@markenverband.de
T. +49 (0) 30 20 61 68 38
F. +49 (0) 30 20 61 68 777

KOSTEN

495,- EUR



Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Stornierungsbedingungen: Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- EUR. Bei Stornierungen ab dem 28. August 2014 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.

WORKSHOP

VORBEREITUNG UND DURCHFÜHRUNG VON JAHRESGESPRÄCHEN

16. September 2014

Preiskämpfe, Preisfokussierung des Handels und der sich daraus ergebende Druck auf die Margen – dies ist auch 2014 wieder die Ausgangsbasis für die Verhandlungen mit den Einkaufsverantwortlichen der Handelspartner. Um hier zu einem tragfähigen Abschluss zu gelangen, sollten Sales-Manager und Verkaufsführungskräfte optimal vorbereitet sein.

- Aktuelle Marktentwicklungen und Kennziffern
- Die „DNA“ des Handels
- Promotion-Planung und Berechnung der Promotion-Uplifts
- Bewertung der bestehenden „realen“ Kundenleistung/-gegenleistung
- Definition der absatzkanal- und kundenspezifischen Business Driver
- Berechnung der Investitionshöhe für jedes Konditionenelement
- Festlegung des Min./Max.-Angebots und Ausstiegslimits
- Entwicklung und Einsatz von Konditionenprinzipien und -richtlinien
- Definition von Preisstrategien und Durchsetzung von Preiserhöhungen
- Berücksichtigung von Einkäufer-Verhaltensmerkmalen
- Umgang mit aktuellen Handels-Konditionsforderungen und -drohungen
- Kernelemente für die Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- Die versteckten „Fallen“ in den AGBs des Handels
- Struktur und Inhalte von Jahresgesprächsbestätigungen

TRAINER



Gerd Wolf

Gründer und Senior Partner,
Rhein-Main Consulting Group (RMCG)

MARKENRECHT

FACHTAGUNG

MARKENFORUM®

04. – 06. November 2014

Die alle zwei Jahre stattfindende Fachtagung MARKENFORUM® ist seit Jahrzehnten die bedeutendste Informations- und Austauschplattform zum Markenrecht. Sie findet in enger Zusammenarbeit mit dem Deutschen Patent- und Markenamt und dem Bundespatentgericht statt.

Das MARKENFORUM® bietet stets ein herausragendes Programm mit hochkarätigen Referenten und interessanten aktuellen Themen.

Das neue Programm und weitere Details werden zu gegebener Zeit veröffentlicht.

ORT

Steigenberger Airporthotel
Unterschweinstiege 16
60549 Frankfurt/Main



KONTAKT UND ANMELDUNG

mitgliederservice@markenverband.de
T. +49 (0) 30 20 61 68 38
F. +49 (0) 30 20 61 68 777

KOSTEN

495,- EUR

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

Stornierungsbedingungen:

Bei einer Absage erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- EUR. Bei Stornierungen ab dem 9. September 2014 und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig.

ORT

Bayerischer Hof
Promenadeplatz 2-6
80333 München



KONTAKT UND ANMELDUNG

markenforum@markenverband.de
T. +49 (0) 30 20 61 68 33
F. +49 (0) 30 20 61 68 777