



 **Start**

-  Einstieg
-  Modul A
-  Modul B
-  Modul C
-  Vorteile
-  Abschluss
-  Kontakt & Anmeldung

BRANDING

Qualifizierungsprogramm zum Markenmanager



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

Von den Besten lernen

Sollten junge Markenverantwortliche nicht mal so richtig über den Tellerrand der eigenen Marke blicken? Durch Praxisbeispiele erfahren, welche Tools eine Marke erfolgreich machen? Und Inhalte mitnehmen, die sie direkt am nächsten Tag im eigenen Unternehmen anwenden können? Seit über 10 Jahren vereint die MARKENAKADEMIE genau das: Wissensturbo & Karriereunterstützung in Sachen Marke.

//

Markenthemen aktuell auf hohem Niveau vorgestellt und diskutiert. Spannende Cases, Redner, Unternehmen, Kursteilnehmer, Ausrichter. Dickes Lob!

//

- Dominik Küstner, Schwartauer Werke



Modul A | 06. - 08. März 2024

Brand Experience Building | Positioning & Purpose



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

06.03.2024	18.00 Uhr	Begrüßung, Organisatorisches & Kennenlernen
	20.00 Uhr	Wine & Talk
07.03.2024	08.30 Uhr	Christoph Brickwedde, Geschäftsführer, G.V.K. Shopper-Marketing: DOS & DON'TS
	11.30 Uhr	Dr. Oliver Nickel, SWELL/MARKENAKADEMIE Pitch-Präsentationen, Elevator-Speeches & Co. verbessern
	13.00 Uhr	Mittagspause
	14.30 Uhr	N.N. Markenführung und Brand Experience Building
	17.15 Uhr	Prof. Dr. Roland Mattmüller, Marco Querfurth, Sara Funk, EBS Vorstellung der Themen zum Living Case
	18.30 Uhr	Dine, Wine & Talk
08.03.2024	08.30 Uhr	Sascha Klein, Nestlé, Head of Digital Maggi Digital Marketing: „Ein Blick in die Küche: Wie Maggi digital den Unterschied kocht“
	11.00 Uhr	Dominik Tress Der eigenen Überzeugung folgen: Familie als Kernwert in der Markenführung
	12.30 Uhr	Mittagspause
	13.30 Uhr	Franz-Olaf Kallerhoff, Präsident Markenverband (exGF Procter & Gamble) Diversity-Management in globaler Markenarbeit

Team BRANDING

Prof. Dr. Roland Mattmüller & Dr. Oliver Nickel

Modul B | 10. - 12. Juli 2024

Markenkommunikation & Markenrecht |
Storytelling & Startup Lounge | Consumer
Centricity & Foresight



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

10.07.2024	16.00 Uhr	Bearbeitung & Coaching Living Cases
	17.00 Uhr	Dr. Bernd Samland, Endmark Zentrale Grundlagen zu Markenrecht und zur Markennamensfindung
	18.30 Uhr	Dine, Wine & Talk
11.07.2024	08.30 Uhr	Dr. Oliver Nickel, SWELL/MARKENAKADEMIE Archetypen als Framework für's WHY: Werkzeuge für Deinen Toolbaukasten
	10.45 Uhr	Andreas Berens, Gründer theUntold & stories4brands Die Heldenreise: Inspiration für Storytelling und Customer Journey
	12.45 Uhr	Mittagspause
	13.30 Uhr	Dr. Manuel Roj & Karoline Tonn, Corporate Communications, Bosch Power Tools Brand Experience Management
12.07.2024	16.00 Uhr	Bearbeitung & Coaching Living Cases
	18.00 Uhr	Surprise: Abendveranstaltung
	08.30 Uhr	Marcus Macioszek, Direktor Marketing, Gerolsteiner Multi Channel Brand Experience: Nutzung und Orchestrierung der neuen Medien
	11.30 Uhr	Michael Hähnel, CEO, Rügenwalder Mühle Entweder du veränderst dich oder du wirst verändert. Dos & don'ts radikaler Transformation.
	13.30 Uhr	Mittagspause
	14.30 Uhr	Philip Hambach, Director Global Consumer Insight Own the Game: Von Consumer Centricity zur Consumer Experience

Team BRANDING

Prof. Dr. Roland Mattmüller & Dr. Oliver Nickel

Modul C | 23. - 25. Oktober 2024



Living Cases | Innovation & Agile Methoden |
Agenturperspektiven & Agentursteuerung



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

23.10.2024	14.30 Uhr	Präsentation und Diskussion der Living Cases
	19.00 Uhr	Dinnerspeech, im Anschluss Dine, Wine & Talk
24.10.2024	08.30 Uhr	N.N. Erfolgsfaktoren der Innovation
	12.45 Uhr	Mittagspause
	13.30 Uhr	Dr. Oliver Nickel, SWELL/MARKENAKADEMIE Agile Methoden/Tools für Innovation, Disruption und organisatorische Transformation
	16.45 Uhr	Feedback-Gespräche
	18.30 Uhr	Dinnerspeech, im Anschluss Dine, Wine & Talk
25.10.2024	08.30 Uhr	Ronald Focken, Partner & Geschäftsführer, Serviceplan Beispiele zu Kommunikation & neuen Geschäftsmodellen in digitalen Zeiten
	10.45 Uhr	Dr. Thomas Dmoch, Global Head of Marketing, Schaeffler Industrial Zusammenarbeit mit Agenturen
	12.30 Uhr	Mittagspause
	13.30 Uhr	Dr. Thomas Dmoch, Global Head of Marketing, Schaeffler Industrial Agentursuche, Briefing, Vergütung, Vertrag, Pitch, Organisationsmodelle
	15.00 Uhr	Übergabe der Zertifikate

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt & Anmeldung



Praxisnähe

Wer eine erfolgreiche Marke führen möchte, muss wissen, wie der Markt funktioniert. Mit realen Fallstudien vermitteln wir nicht nur wichtige Grundlagen, sondern behandeln auch aktuelle Themen und akute Herausforderungen. Die einzelnen Coaching-Sessions bieten darüber hinaus wertvolle Impulse für das tägliche Business im Vertrieb.



Querschnittswissen

Damit Young Professionals den maximalen Nutzen aus dem Programm haben, setzen wir ganz gezielt auf ein breites Spektrum an Themen und Tools. Die Inhalte reichen von Consumer Insight, Positionierung und Purpose sowie Markenrelaunch bis hin zu Design Thinking, Digital Marketing und Data Driven Marketing.



Austausch

Durch gemeinsame Bearbeitung in Kleingruppen werden neue Denkanstöße gewonnen und wertvolle Kontakte geknüpft. Durch die Diskussionen profitiert jede und jeder von den Erfahrungen des anderen.



Top Referenten

In unseren Sessions erleben die Teilnehmenden einen einzigartigen Austausch mit erfahrenen Markenmanagern. Die Markenprofis geben Einblicke in ihre Arbeitsweise und teilen wertvolle Erkenntnisse von erfolgreichen Brands wie Bosch, Gerolsteiner, Nestlé, Rügenwalder Mühle, Procter & Gamble oder Serviceplan.

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

Informationen



Alle Module starten am ersten Tag nachmittags mit einem ersten Kennenlernen bzw. dem Arbeiten am Living Case. Darauf folgen zwei kompakte Tage, an denen wir in die Tools & Cases eintauchen. Dazu kommen renommierte Dinerspeaker, die Dos & Don'ts aus ihrer langjährigen Markenarbeit teilen. Die Module enden am späten Nachmittag des dritten Tages.

Abschluss



Mit der erfolgreichen Absolvierung aller drei Module und der Erarbeitung eines eigenen Living Cases qualifizieren sich die Teilnehmenden zum Markenmanager Branding. Dies wird durch ein Zertifikat der MARKENAKADEMIE von Markenverband und EBS Universität für Wirtschaft und Recht dokumentiert.

Living Case



Der Living Case beinhaltet die Bearbeitung einer spezifischen Problemstellung aus den Unternehmen der Teilnehmer in Gruppen – gecoacht durch Professor Mattmüller und Team. Die Teilnehmer der MARKENAKADEMIE können also gemeinsame Antworten auf reale Fragestellungen entwickeln, im Detail ausarbeiten sowie präsentieren und erzielen somit einen mehrfachen Nutzen für sich selbst (Transfer einerseits) und für die Unternehmen (konkrete Problemlösungen). Der Living Case als herausragendes didaktisches Element ist auch die Basis für das Universitätszertifikat und ein Beleg für die starke Anwendungsorientierung der MARKENAKADEMIE.



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss



Kontakt & Anmeldung

Wo finden eventuelle Präsenztermine der MARKENAKADEMIE statt?

EBS Universität für Wirtschaft und Recht
Schloss Reichartshausen
65375 Oestrich-Winkel

Was kostet die Teilnahme am Qualifizierungsprogramm?

Die Teilnahmegebühr beträgt 4.495,- EUR zzgl. MwSt.
Die Gebühr beinhaltet den Lunch an der EBS Universität sowie pro
Modul jeweils ein Abend zu gemeinsamen Dine, Wine & Talk.

Wo kann ich mich informieren und anmelden?

MARKENARTIKEL Service GmbH
Unter den Linden 42
10117 Berlin

Tel: +49 30 206168-38
Mail: markenakademie@markenverband.de
Web: www.markenverband.de/akademie

[Hier geht's zur Online-Anmeldung](#)