

Spezielle Marketing- und Kaufentscheidungsprozesse Integrativ

 **Kurstermine**
20.12.2024

 **Lauflänge**
ca. 8 Wochen

 **Unterrichtszeiten**
Vollzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 16:45 Uhr
Teilzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 13:00 Uhr

 **Teilnehmerzahl**
6 – 25

 **Standort**
Sie finden uns immer vor Ort in Ihrer Nähe:
www.comcave.de/standorte

 **Kontakt**
Telefon: 0231 72526-30
E-Mail: anfrage@comcave.com

Kurstitel Spezielle Marketing- und Kaufentscheidungsprozesse Integrativ

Möglichkeiten der Förderung Die Maßnahme ist nach AZAV durch die Cert-IT als fachkundige Stelle zugelassen. Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen besteht die Möglichkeit einer Förderung über einen Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit (SGB III) bzw. JobCenter (SGB II), durch Rentenversicherungsträger, durch den ESF (Europäischen Sozialfonds) oder nach dem Soldatenversorgungsgesetz von bis zu 100 %. Nähere Auskünfte hierzu erteilen die lokalen Agenturen für Arbeit bzw. JobCenter, die Rentenversicherungsträger oder die Berufsförderungsdienste.

Abschlussart Trägerzertifikat

Betriebliche Praxisphase Optional/individuell

Kursbeschreibung Was ist Marketing? Der überwiegende Teil der Bevölkerung würde mit dem Brustton der Überzeugung antworten: „Marketing? Das ist Werbung!“ Dabei ist Marketing so viel mehr.
Als betrieblicher Kernprozess erfüllt das Marketing im produzierenden Unternehmen eine

Kursbeschreibung

wesentliche Funktion, von der Marktanalyse bis zur Erfolgskontrolle. Die Marketingbranche selbst ist **überaus vielfältig**, und zugleich ist das Know-how eines Marketing-Spezialisten **vielseitig einsetzbar**. Mit einer nachweislichen Qualifizierung genießen Sie daher auf dem Arbeitsmarkt **sehr gute Perspektiven**.

Sie verfügen bereits über kaufmännische Berufspraxis? Zum Beispiel durch eine entsprechende Ausbildung oder vielleicht auch durch mehrjährige Tätigkeit in diesem Bereich?

Dann eröffnet Ihnen das COMCAVE.COLLEGE mit der Weiterbildung „Spezielle Marketing- und Kaufentscheidungsprozesse Integrativ“ die optimale Möglichkeit, sich im Marketingbereich **auch für den deutschen Arbeitsmarkt** hochwertig zu qualifizieren.

Und zusätzlich zu Ihrer fachlichen Qualifizierung werden Sie dank der integrierten Sprachförderung auch Ihre **Deutschkenntnisse erheblich verbessern** können. Damit verschaffen Sie sich einen weiteren Pluspunkt auf dem deutschen Arbeitsmarkt.

Für diesen Kurs benötigen Sie Deutschkenntnisse auf der **Niveaustufe A2** des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER).

Sollten Sie bereits über Deutschkenntnisse auf der **Niveaustufe B1** verfügen, empfehlen wir Ihnen den Kurs „Spezielle Marketing- und Kaufentscheidungsprozesse Integrativ Kompakt“.

Mit Marketing Know-how überzeugen

Seien es Güter, seien es Dienstleistungen: Ein Unternehmen, das produziert, muss sein Produkt auch verkaufen. Ob Sie Ihre Zukunft eher als Produkt- oder als Salesmanager sehen: Als Marketing-Spezialist können Sie den Markt analysieren, das Kaufverhalten der Konsumenten einschätzen und entsprechende Absatzstrategien einsetzen. Ihr Fachwissen geht damit über reine Werbung weit hinaus. Im Verlauf dieses Kurses werden Sie sich intensiv in die grundlegenden Formen und Bedingungen des Kaufentscheidungsprozesses einarbeiten.

Kompetent führen die erfahrenen Dozenten des COMCAVE.COLLEGE Sie in die Strategien der Marktforschung ein. Mit dem Bereich der Marktgrößen und Marktsegmentierung werden Sie sich dabei ebenso auseinandersetzen wie mit der Festlegung geeigneter Maßnahmen im sogenannten Marketingmix.

Schritt für Schritt werden Sie erlernen, mit welchen Kommunikations- und Marketingmitteln ein **Vertriebsprozess aktiv gestaltet** werden kann. Nicht zuletzt werden Sie sich intensiv mit den wesentlichen Formen des Kaufverhaltens auseinandersetzen: sowohl **im B2B- als auch im B2C-Bereich**.

Auf diese Weise erwerben Sie systematisch das grundlegende Fachwissen, wie Sie als **versierter Marketing-Spezialist** Ihren Mitbewerbern immer „eine Nasenspitze voraus“ sein können.

Mit sprachlichen Kompetenzen durchstarten

Im Rahmen dieser Qualifizierung haben Sie die Möglichkeit, Ihre **Sprachkompetenzen gezielt zu optimieren**. Profitieren Sie von einem effizienten Sprachtraining und bereiten Sie sich auf Ihren künftigen Job vor. Gemeinsam mit unseren erfahrenen Dozentinnen und Dozenten verbessern Sie Ihre Grammatik sowie Ihren schriftlichen und mündlichen Ausdruck.

Mit einer nachweislichen Qualifizierung genießen Sie daher auf dem Arbeitsmarkt **sehr gute Perspektiven**.

Sie verfügen bereits über kaufmännische Berufspraxis? Zum Beispiel durch eine entsprechende Ausbildung oder vielleicht auch durch mehrjährige Tätigkeit in diesem Bereich?

Dann eröffnet Ihnen das COMCAVE.COLLEGE mit der Weiterbildung „Spezielle Marketing- und Kaufentscheidungsprozesse Integrativ“ die optimale Möglichkeit, sich im Marketingbereich **auch für den deutschen Arbeitsmarkt** hochwertig zu qualifizieren.

Kursbeschreibung

Und zusätzlich zu Ihrer fachlichen Qualifizierung werden Sie dank der integrierten Sprachförderung auch Ihre **Deutschkenntnisse erheblich verbessern** können. Damit verschaffen Sie sich einen weiteren Pluspunkt auf dem deutschen Arbeitsmarkt.

Für diesen Kurs benötigen Sie Deutschkenntnisse auf der **Niveaustufe A2** des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmens für Sprachen (GER).

Sollten Sie bereits über Deutschkenntnisse auf der **Niveaustufe B1** verfügen, empfehlen wir Ihnen den Kurs „Spezielle Marketing- und Kaufentscheidungsprozesse Integrativ Kompakt“.

Mit Marketing Know-how überzeugen

Seien es Güter, seien es Dienstleistungen: Ein Unternehmen, das produziert, muss sein Produkt auch verkaufen. Ob Sie Ihre Zukunft eher als Produkt- oder als Salesmanager sehen: Als Marketing-Spezialist können Sie den Markt analysieren, das Kaufverhalten der Konsumenten einschätzen und entsprechende Absatzstrategien einsetzen. Ihr Fachwissen geht damit über reine Werbung weit hinaus. Im Verlauf dieses Kurses werden Sie sich intensiv in die grundlegenden Formen und Bedingungen des Kaufentscheidungsprozesses einarbeiten.

Kompetent führen die erfahrenen Dozenten des COMCAVE.COLLEGE Sie in die Strategien der Marktforschung ein. Mit dem Bereich der Marktgrößen und Marktsegmentierung werden Sie sich dabei ebenso auseinandersetzen wie mit der Festlegung geeigneter Maßnahmen im sogenannten Marketingmix.

Schritt für Schritt werden Sie erlernen, mit welchen Kommunikations- und Marketingmitteln ein **Vertriebsprozess aktiv gestaltet** werden kann. Nicht zuletzt werden Sie sich intensiv mit den wesentlichen Formen des Kaufverhaltens auseinandersetzen: sowohl **im B2B- als auch im B2C-Bereich**.

Auf diese Weise erwerben Sie systematisch das grundlegende Fachwissen, wie Sie als **versierter Marketing-Spezialist** Ihren Mitbewerbern immer „eine Nasenspitze voraus“ sein können.

Mit sprachlichen Kompetenzen durchstarten

Im Rahmen dieser Qualifizierung haben Sie die Möglichkeit, Ihre **Sprachkompetenzen gezielt zu** p

Kursinhalte

- Entscheidungskriterien
- Limitierte Kaufentscheidungen
- Absatzwirtschaft zum Marketing
- Marktgrößen
- Marktsegmentierung
- Festlegung der Maßnahmen (Marketingmix)
- Preis und Konditionen/Kontrahierungspolitik
- Kommunikationspolitik
- Aufgaben der Markt- bzw. Marketingforschung
- Erhebungsverfahren
- Grundlagen des Käuferverhaltens
- Typisierung von Käufern und Transaktionsbereichen

integrativer Deutschanteil:

- Leseverstehen
- Hörverstehen

Kursinhalte

- Mündlicher Ausdruck
 - Schreibfertigkeit
-

Voraussetzungen

- Abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen Bereich oder ein Studium bzw. ein abgebrochenes Hochschulstudium oder ausreichende Berufserfahrung.
 - Deutschkenntnisse mindestens auf der Niveaustufe A2.
 - Persönliches Eignungsgespräch im Rahmen der Fachberatung.
- Ausnahmen sind in Absprache mit COMCAVE und dem jeweiligen Kostenträger, zum Beispiel der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter, möglich. Des Weiteren gelten die Zugangsvoraussetzungen des Kostenträgers.
-

Allgemeiner Hinweis

Ergänzende Informationen entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Bildungsangebot oder auf unserer Website: www.comcave.de