



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Heinold, Spiller & Partner: Fallbeispiel Inhouseseminar

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/fallbeispiele/inhouseseminare/strategieseminar>

Inhalt

Fallbeispiel: Inhouseseminar zum Fachzeitschriften-Marketing.....	1
Vermittlung von Strategie-Knowhow.....	1
Der Kunde.....	1
Der Auftrag.....	1
Die Umsetzung.....	1
Was können wir für Sie tun?.....	2

Fallbeispiel: Inhouseseminar zum Fachzeitschriften-Marketing

Vermittlung von Strategie-Knowhow

Der Kunde

Eine großer deutscher Fachverlag, der zahlreiche Fachzeitschriften verlegt und deren Vermarktung optimieren möchte.

Der Auftrag

In einem Inhouseseminar sollte die Marketing- und Vertriebsabteilung Anregungen für eine systematischere Vermarktung der Fachzeitschriftentitel erhalten.

Die Umsetzung

Auf Grundlage einer Befragung der Teilnehmer wurde ein passgenaues Inhouseseminar konzipiert. Der Schwerpunkt lag dabei bei strategischen Fragestellungen, weil diese wesentlich relevanter waren als rein marketing-technische Themen. Den Teilnehmern konnte in dem Seminar der hohe Stellenwert folgender Themenbereiche vermittelt werden:

- Positionierung im Markt
- Zielgruppensegmentierung
- Bedarfsermittlung und Marktforschung
- Zusammenspiel Redaktion und Marketing
- Wettbewerbsanalyse
- Szenariotechnik zur Einbeziehung von zukünftigen Entwicklungen

In Workshops erhielten die Teilnehmer Gelegenheit, an eigenen Projekte zu arbeiten.

Was können wir für Sie tun?

Welche interne Fortbildungsmaßnahme ist für Sie die richtige? Fragen Sie uns, gerne erstellen wir Ihnen ein Angebot! ([E-Mail](#))