



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Heinold, Spiller & Partner: Fallbeispiel Inhouseseminar

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

Inhalt

Fallbeispiel: Schulungsmaßnahme zum Thema Online-Marketing.....	1
Marketingabteilung geht ins Internet.....	1
Der Kunde.....	1
Der Auftrag.....	1
Die Umsetzung.....	1
Was können wir für Sie tun?.....	2

Fallbeispiel: Schulungsmaßnahme zum Thema Online-Marketing

Marketingabteilung geht ins Internet

Der Kunde

Einer der größten und renommiertesten Fachverlage, der auch stark international tätig ist

Der Auftrag

Der Fachverlag möchte verstärkt Online-Medien (Internet, E-Mail) für seine Marketingaktivitäten nutzen. Die Marketingabteilung verfügt bisher über eher geringes Know-how in diesem Bereich.

Unsere Aufgabe bestand darin, mittels einer Schulungsreihe die einzelnen Mitarbeiter gezielt auf Ihre neue Aufgabe vorzubereiten.

Die Umsetzung

Von uns wurde eine Fortbildungsreihe konzipiert, die über ein halbes Jahr lang lief. Dabei wurden nicht nur Seminare durchgeführt, sondern vorbereitende Lehrbriefe und Projektarbeiten eingesetzt. Den Abschluß bildet ein Workshop, bei dem mit Führungskräften die Online-Strategie erarbeitet wird.

Die Bestandteile der Weiterbildung im Überblick:

- Vorbereitender Workshop zur Ermittlung des Fortbildungsbedarfs

- Fortbildungsprogramm mit Seminaren zu den Themen Web-Promotion, E-Mail-Marketing, Suchmaschinen und Werbetexten
- Lehrbriefe zum Einlesen vor jedem Seminar
- Aufgaben für Projektkonzepte zur Bearbeitung nach jedem Seminar. Die Aufgaben werden vom Referenten durchgesehen und kommentiert
- Abschlusspräsentation der besten Projektkonzepte
- Workshop zur Überarbeitung der Online-Marketing-Strategie auf Grundlage der neu erworbenen Erfahrungen

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](#))