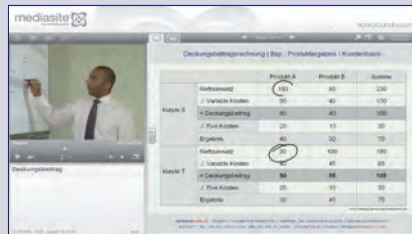


Titel	min.	Titel	min.	Titel	min.
5-Wettbewerbskräfte: Porters 5-Forces	08:22	Kundenwert: Berechnung	04:18	ROI: Return-On-Investment	05:24
7S-Modell: McKinsey	04:51	Marketing: Entwicklungsphasen	05:22	Sortimentspolitik	04:57
ABC-Analyse	04:23	Marketing-Instrumente-Mix	07:04	Strategieuh: C. Bowman	05:12
AIDA-Modell	04:24	Marketing-Kontrolle	03:34	Strategische Geschäftsfelder: Business-Divisions	03:18
Aufbauorganisation	10:40	Marketingkonzeption: Schritte	05:15	SWOT-Analyse: Stärken-Schwachen-Chancen-Risiken	06:34
B2B - B2C	01:48	Marketing-Strategien	03:10	TKP: Tausend-Kontakt-Preis	02:05
BCG-Matrix: Portfolioanalyse	09:09	Marketing-Ziele	05:01	USP: Unique-Selling-Proposition / Point	04:00
Bedürfnis und Nachfrage	01:18	Markt: Anteil, Potenzial, Volumen	02:56	Verkaufemarkt	01:46
Bedürfnispyramide: A. Maslow	03:09	Marktparzellierung	03:33	Vertriebsstrategien: Push, Pull	02:29
Break-Even: Berechnung	07:00	Marktsegmentierung	09:06	Vertriebswege: Indirekt, Direkt	02:03
Corporate-Identity (CI): Image	04:49	McKinsey: Portfolioanalyse	10:49	Wachstumsstrategien: Produkt-Markt-Matrix_I, Ansoff	06:35
Cross-Media: Vergleiche, Berechnungen	08:14	Nutzwertanalyse	08:56	Wert für und des Kunden: Portfolioanalyse	03:33
Deckungsbeitragsrechnung	07:00	P.E.S.T.E.L. Analyse	05:20	Wettbewerbsstrategien: Porter's Generic	09:22
Eisberg-Theorie: S. Freud	02:09	Pareto Prinzip	03:21	Wettbewerbsvorteile	03:59
Informationsquellen	04:51	PR: Public Relations, Öffentlichkeitsarbeit	04:41		
Käufermarkt	01:40	Preispolitik	02:31	Bonus-Tutorials:	
Kommunikationsmodell	04:45	Produkt-Lebenszyklus	07:24	Zielbeziehungen	03:47
Kunden-Lebenszyklus	02:47	Reichweite: Brutto, Netto	02:30	Zielformulierung: S.M.A.R.T.	03:39
Gesamtlänge: 238 Minuten 3h 58min.					

Neu-/Quereinsteiger: Was ist gemeint? Wo-rüber wird gesprochen? Was soll ich tun? Im Marketing arbeiten viele Neu- und Quereinsteiger. Unzureichendes Fachwissen führt regelmäßig zu Missverständnissen. Mit Hilfe dieser kurzen Lern-Videos werden Sie die wichtigsten Begriffe schnell kennen, verstehen und anwenden.



Professionals: Wie war das noch? Wie wurde das gemacht? Was steckt noch einmal dahinter? Viele Marketing-Verantwortliche sind stark in das operative Tagesgeschäft eingebunden. Zudem verblasst fachliches Hintergrundwissen mit der Zeit, unabhängig davon, ob die letzte Ausbildung zwei oder zehn Jahre zurückliegt. Mit diesen Video-Tutorials frischen Sie Ihr Wissen sofort und einfach auf.



- Nutzen:**
- ▶ Lerngeschwindigkeit: Hören, Lesen und Sehen
 - ▶ Sicherheit: berufliche, fachliche Entscheidungen
 - ▶ Erfolg: wirtschaftliche Stabilität, Wachstum
 - ▶ Verfügbarkeit: jederzeit, überall, unbegrenzt
 - ▶ Einsparung: Reisen, Übernachtung, Ausfallzeit

ANTHONY HOLTZ

Die 50 wichtigsten Marketing-Begriffe in kurzen Videos erklärt

ANTHONY HOLTZ
Spezialist für Marketing- & Vertriebs-Management
BERATUNG | SEMINARE | TRAINING | WORKSHOPS



Die **50** wichtigsten Marketing-Begriffe in kurzen Videos erklärt
Gesamtlänge ca. 240 min

von A wie ABC-Analyse, über N wie Nutzwertanalyse, bis Z wie Zielbeziehungen

Anthony Holtz arbeitet seit 2004 als Berater, Trainer und Dozent für Marketing- und Vertriebs-Management. Er hat Lehraufträge an der Handwerkskammer, der Industrie- und Handelskammer sowie der Kfz-Innung in Berlin und ist als zertifizierter Business Coach tätig. Vor diesem Hintergrund berät, trainiert und unterrichtet er Geschäftsführer und Mitarbeiter namhafter Unternehmen. Als Fachbuchautor liefert er wichtige Beiträge zur Professionalisierung von Betrieben.

Er wurde 1992 für Hyundai Motors in Deutschland zweitbesten Neuwagenverkäufer. Als geschäftsführender Gesellschafter importierte er ab 1994 mit „Autobörse“ Neuwagen und konzipierte 1997 als Online-Pionier ein gleichnamiges Automobil-Vertriebsportal. Er absolvierte ein Doppelstudium in Marketing und Finanzen in Amsterdam, Berlin, Cambridge (UK) und München.

Weitere Informationen finden Sie unter www.anthonyholtz.de

Hinweis zum Urheberrecht und zu den Nutzungsbedingungen: Alle Inhalte (Layout, Texte, Bilder, Grafiken usw.) sind urheberrechtlich geschützt. Jede vom Urheberrechtsgesetz nicht zugelassene Veröffentlichung oder Verwertung bedarf vorheriger ausdrücklicher Zustimmung. Dies gilt insbesondere für Verwendung, Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung, Einspeicherung, Verarbeitung bzw. Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Die Inhalte werden ohne Mängel Gewähr geliefert, ohne Garantie jedweder Art, weder ausdrücklich noch implizit, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Garantien der Marktängigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. In keinem Fall sind die in diesen Hinweisen genannten Urheberrechtlichsinhaber für Forderungen bzw. spezieller, indirekter oder Folgeschäden, sowie sonstige Schäden haftbar, die durch Nutzungsausfall, Verlust von Daten oder entgangenem Gewinn resultieren, sei es bei vertragsmäßiger Nutzung, durch Nachlässigkeit oder sonstiger unerlaubter Handlungen durch oder im Zusammenhang mit der Nutzung oder Leistung dieser Inhalte.

