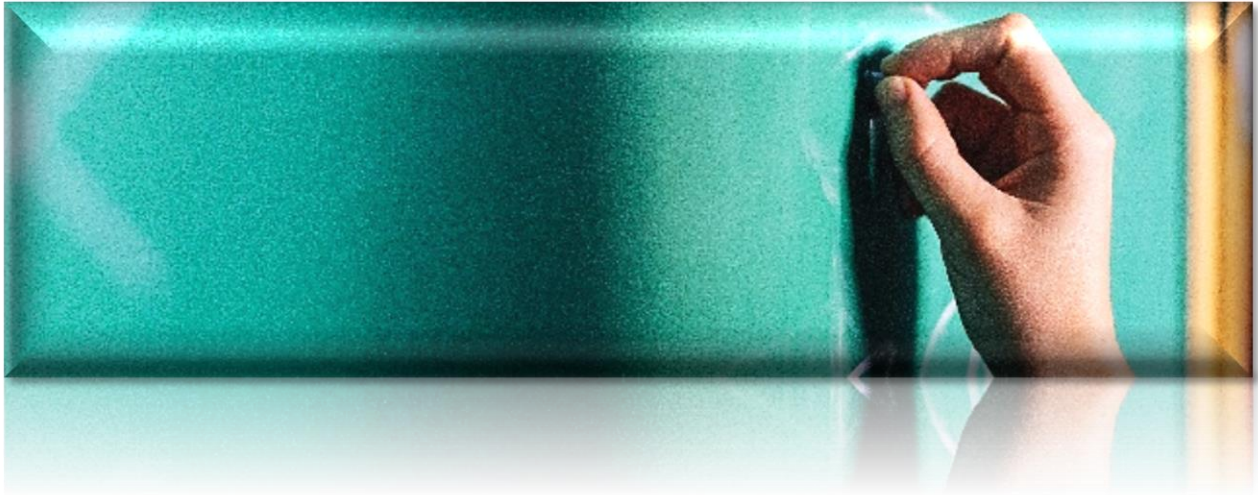




Seminarprogramm – Karriere 2017

Kick für meine Bildung - Teilnehmerstimmen





Seminare | Themen

Marktforschung

Sekundär-/ Primärmarktforschung, Informationswissenschaft, Fragebogen

Marketing

Strategisches Marketing, Marketingmanagement, Marketing-Mix, Produktpolitik, Preispolitik, Distributionspolitik, Vertriebspolitik, Kommunikationspolitik, Direkt-/ Dialogmarketing, Markenwesen, Werbung, Presse, Marketingcontrolling, Online-Marketing, Kommunikation, Absatzwirtschaft, Kennzahlensystem, Corporate Design, Geomarketing, Kundenzufriedenheit, Immobilienmarketing

Vertrieb

Vertriebscontrolling, -steuerung, Vertrieb & Verkaufen, CRM

Präsentation

Methoden & Techniken, Visualisierung

Recherche & Analysen

Statistik-, Textdatenbank, Branchen, Zielgruppen, Wettbewerber, Lieferanten, Produkte

Projektmanagement

Grundlagen, Professional, PMI

BWL

Organisation, Planung, IT, Betriebspsychologie, Steuerung, Zielsystem

Kreativitätstechniken & -methoden

Brainstorming, Brainwriting, Mind-Mapping, 635, Delphi, Morphologischer Kasten

Strategien

Planung, Controlling, Wettbewerbsvorteile, Verhaltensstrategie, Kundenstrategien, Segmentierungsstrategie, Kundenorientierte Strategie, Markteintrittsstrategie, Internationale Absatzstrategie, Wachstumsstrategie, Marktleistungsstrategie, Distributionsstrategien, Push/Pull-Strategie, SGE

Analysetechniken

ABC-Analyse, Absatzwege, Bestelloptimierung, Break-Even-Point, Vollkosten-/ Teilkostenrechnung, Kennzahlensystem, externer Vergleich.

Balanced Scorecard, BCG, Benchmarking, Delphi, Make-or-Buy, Nutzwertanalyse, Portfolio, Produktlebenszyklus, Scoring, SWOT, Szenario, Trend

IHK

Wirtschaftsfachwirt, Industriefachwirt, Betriebswirt, Fachwirt für Vertrieb, Fachwirte (-kaufleute) für Marketing, Industriemeister, Güterverkehr & Logistik, Immobilienfachwirt



Workshop | Training | Schulung | Coaching

- Weiter-, Fortbildung und Berufliche Qualifizierung
- Grundlagen- und Intensivseminare
- Einsteiger und Fortgeschrittene

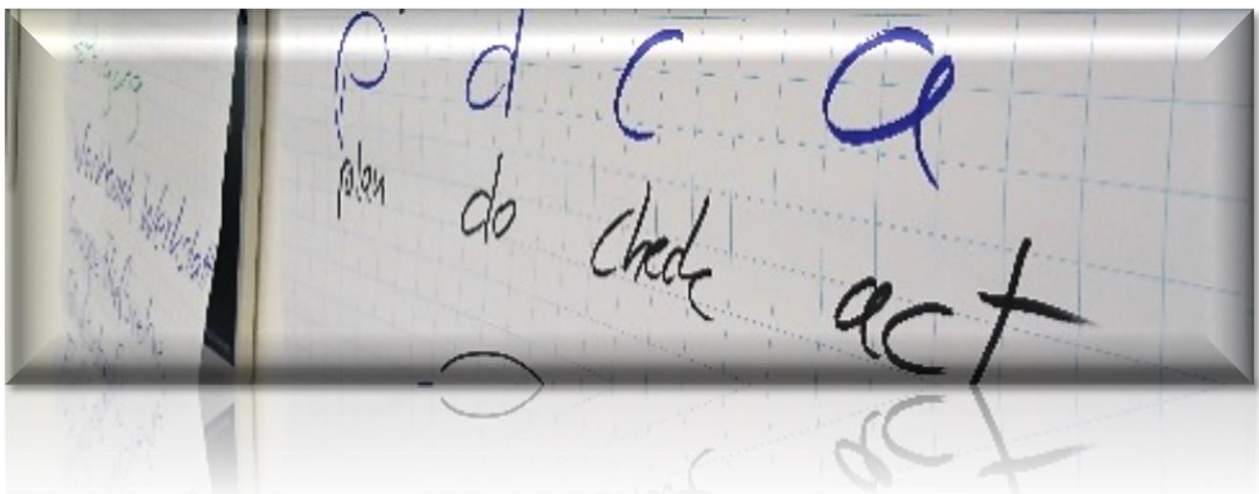


Wolfgang Zollner | Dozenten- und Referententätigkeit

- Voll- und Teilzeit
- Online- und Präsenzseminare
- Firmeninterne und öffentliche Seminare

Bildungseinrichtungen

[ebam] [WiSo-Führungskräfte-Akademie] [IHK Akademie] [Eckert Schulen]
[gtw] [Akademie Handel] [Bayerische Akademie für Außenwirtschaft e.V.]
[DIDACT] [Drexler Seminare] [University of Applied Sciences Landshut]
[Euroforum Verlag] [TU Ilmenau] [HTW Chur Schweiz] [AKI] [OTTI]
[Zentrum für Weiterbildung] [ZWW Zentrum für Weiterbildung und Wissenstransfer]
[RKW] [Firmeninterne Schulungen]





Wolfgang Zollner
Dipl.-Betriebswirt (FH)

Wolfgang Zollner | Ihr Dozent / Referent

Fachwissen

Marketing, Vertrieb, Projektmanagement, Controlling, Marktforschung, Werbung

Pädagogische / didaktische Qualifikation

Kombination aus Wissen (Theorie), Können (Praxis), Wollen (Umsetzung),
Erfahrungsaustausch

Methoden-/ Vermittlungskompetenzen

Visualisierung, Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeit, Lernzielkontrollen,
Kreativitätstechniken, Tipps, Fragen der Teilnehmer, Handlungsempfehlungen,
Lehrgespräch, Rollen- und Planspiele, Anwendung, bewerten/gewichten

Technische Arbeits- und Hilfsmittel

Beamer, Flipchart, Pinnwand, Tafel, Handout, Lernkarten, Schlüsselfragen,
Prüfungen, Audio, Internet, Zeitungsartikel, Fachbücher, Marktstudien, Fotos

Praxisbezug / Aktualität

Projekte, Beratung, Workshops, Fachliteratur, Analyse, Synthese

Referent / Dozent / Coach / Trainer

Seit 1993. Durchführung von öffentlichen Seminaren und firmeninternen Workshops

Trainings-/ Seminartage pro Jahr

Zwischen 70 und 150 Tagen

Teilnehmerzahl je Seminar

6 bis 33 Teilnehmer

Mein Ziel / Ihr Nutzen

Das Gelernte verstehen und anwenden - eigenständig und professionell