

KIN-Expert-Seminar: Food Marketing Academy – Grundlagen des Lebensmittel-Produktmarketings (Mit hohem Praxisanteil)

Im Seminar Grundlagen des Lebensmittel-Produktmarketing steht der praktische Nutzen für den Teilnehmer im Fokus, auf Basis der neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse und aktuellen best practice Methoden. Sie erlernen den effektiven und effizienten Einsatz von Marketingmaßnahmen.

Dies garantieren Ihnen die erfahrenen Referenten, die aus Topp-Unternehmen der Lebensmittelwirtschaft kommen und teilweise gleichzeitig auch an Hochschulen lehren.

Teilnehmer: Mitarbeiter mit technischem oder naturwissenschaftlichem Hintergrund/Ausbildung, Mitarbeiter in Produktentwicklung, Qualitätssicherung und Qualitätskontrolle, Produktion, Einkauf und Verkauf, Produktmanagement, Unternehmensleitung. Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die sich im Unternehmen, auch als Quereinsteiger, mit den Möglichkeiten effektiven und effizienten Marketings befassen wollen, sowohl business to consumer als auch business to business.

Kursnummer: BP 010122-2

Ansprechpartnerin: Anke Ben-Sabeur, Seminare und Trainings,
KIN-Lebensmittelinstitut Neumünster

Termin: Dienstag, 11. bis Mittwoch, 12. Oktober 2022

Seminarort: KIN-Lebensmittelinstitut, Wasbeker Straße 324,
24537 Neumünster / Schleswig-Holstein

Ablauf: Das Seminar beginnt am ersten Tag um 9 Uhr und endet um 17:30 Uhr bzw. am zweiten Seminartag beginnt es um 8.45 Uhr. Es sind jeweils eine Mittagspause sowie zwei Kaffeepausen vorgesehen

Teilnahmegebühr: **1.600,00 Euro**
inklusive Verpflegung, Teilnehmerunterlagen und Zertifikat

Anmeldeschluss: Mittwoch, 04. Oktober 2022

Programmablauf

Dienstag, 11. Oktober 2022

- | | |
|------------------|--|
| 9:00 Uhr | Begrüßung |
| 9:15 Uhr | Grundlagen des modernen Marketings <ul style="list-style-type: none">• Markt und -Einflussfaktoren inklusive Fallstudie (Workshop).• Marketing als wertschöpfender Faktor in Ihrem Unternehmen (checklist).• Marktchancen und Risiken erkennen und nutzen. |
| 10:30 Uhr | Kaffeepause |
| 10:45 Uhr | Marketing-Mix Maßnahmen kennen und einsetzen – Product <ul style="list-style-type: none">• Product/Angebots-Positionierung inklusive Übungen.• Konzeptentwicklung.• Lebenszyklus.• Innovationstechniken. |
| 12:15 Uhr | Mittagspause |
| 13:00 Uhr | Marketing-Mix kennen und einsetzen - Packaging <ul style="list-style-type: none">• Verpackung als wertschöpfender Marketingfaktor, Beurteilung von Verpackungskonzepten und Designs. Erkennen und Adressieren von Optimierungspotential.• Rechtliche Faktoren bei der Packaginggestaltung inkl. Deklaration, Claims.• Nachhaltigkeit vom Kostenfaktor zum Mehrwert generierenden Marketing-Mixfaktor. |
| 14:00 Uhr | Marketing-Mix kennen und einsetzen – Pricing <ul style="list-style-type: none">• Preisstrategie / Preisfindung.• Wettbewerbsfähige Preisgestaltung. |
| 15:15 Uhr | Marketing-Mix kennen und einsetzen – Pricing ff. <ul style="list-style-type: none">• Preisdifferenzierung.• Taktisches Pricing. |
| 17:00 Uhr | Diskussion |
| 17:30 Uhr | Ende Tag 1 |

Programmablauf

Mittwoch, 12. Oktober 2022

- 8:45 Uhr** Warmup-session bei Kaffee und Tee
- 9:15 Uhr** **Marketing-Mix Maßnahmen kennen und einsetzen – Promotion**
- Wie funktioniert Kommunikation. Die wichtigsten Grundlagen verstehen.
 - Zielgruppendefinition: soziodemografisch, psychologisch.
 - Kommunikationsstrategie und Kommunikationsmaßnahmen planen und implementieren.
 - Wie funktionieren und was können die "neuen" digitalen Medien (google, Youtube, social media, Influencer, ...) und was nicht.
 - Die richtigen Medien wählen und effizient nutzen, die Grundlagen der Mediastrategie und des Medieneinkaufs verstehen und anwenden.
 - Den Werbe/Kommunikationserfolg planen und messen. Wie geht das?
- Die Kaffeepause wird individuell geplant
- 12:00 Uhr** Mittagspause
- 13:00 Uhr** **Marketing-Mix kennen und einsetzen – Place**
- Preisstrategie/ Preisfindung.
 - Erfahren Sie die vielfältigen Möglichkeiten der Distributionspolitik und gleichen Sie die Optionen mit der Strategie und den Maßnahmen in Ihrem Unternehmen ab.
 - Online-Verkauf und Distribution von Lebensmitteln - Im Spannungsfeld mit dem Handel/ Kunden und den Kosten eines eigenen online-Shops.
 - Amazon Food steht in den Startklötzen. Was tun?
- 14:00 Uhr** **Marketingstrategien hands-on entwickeln und implementieren**
- Differenzierungsstrategien, Portfoliostrategien, CTA-Ansatz.
 - Vertikale „Kooperation“ Integration von Lieferanten, Handel und Verbraucher/Kunde – besser miteinander arbeiten als gegeneinander.
- 15:15 Uhr** **Marketinstrategien hands-on entwickeln und implementieren**
- Marketing auf internationalen Märkten
 - Methoden der Marktforschung speziell für KMUs
- 17:00 Uhr** Zusammenfassung und Abschlussdiskussion.
- 17:30 Uhr** **Ende des Seminars.**