

Online-Marketing Manager/in mit DIPLOMA / IAB-Zertifizierung



Garantierte Durchführung

Beschreibung

Das Online-Marketing bietet Ihnen grosse Chancen auf eine spannende Karriere. Nach diesem Lehrgang können Sie ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Online-Marketing-Konzept entwerfen und umsetzen. Damit gehören Sie zu einer kleinen Gruppe von begehrten Fachleuten in diesem Bereich. Sie treffen auf Gleichgesinnte und Berufskollegen, mit denen Sie sich austauschen können. Networking ist gerade in dieser Branche ein wichtiger Erfolgsschlüssel. Dieses Angebot ist Teil von Digital Business. Erfahren Sie mehr auf unserer [Übersichtsgrafik](#).

Inhalt

Der Lehrgang umfasst 101 Lektionen, verteilt auf folgende Module:

- **Online-Marketing-Strategie und Einführung in die Diplomarbeit (6 Lektionen)** Das Modul Online-Marketing-Strategie gibt einen Überblick über die diversen Online-Marketing-Instrumente aus einer gesamtheitlichen und strategischen Sicht. Die Einführung in die Diplomarbeit zeigt auf, wie eine Online-Marketing-Strategie mit integriertem Online-Marketing-Konzept zu erstellen ist.
- **Website-Marketing und Usability (8 Lektionen)** Beim Aufbau oder dem Relaunch einer Website gibt es zahlreiche Methoden und Werkzeuge, um eine gute Usability und User Experience zu erreichen. In diesem Modul werden anhand eines fiktiven Projekts die einzelnen Projektschritte besprochen: Zielgruppendefinition und Erstellung von Personas, Navigations-Konzepte, User Experience Design, Usability-Testmethoden und viele mehr.
- **Web Analytics (8 Lektionen)** In diesem Modul erfahren Sie, wie Sie aus Web Analytics Tools wie Google Analytics & Co. Erkenntnisse herausholen und Handlungen für die tägliche Arbeit ableiten. Denn Webanalyse ist in erster Linie eine Marketing-Aufgabe!
- **Suchmaschinen-Marketing I, SEA (Google AdWords) (8 Lektionen)** Gezielte Werbung in Suchmaschinen bringt Neukunden und hat einen starken Branding-Effekt. Grundlage für den Erfolg ist ein systematisches Vorgehen und eine strategische Ausrichtung der Kampagnen.
- **Suchmaschinen-Marketing II, SEO (Suchmaschinenoptimierung) (8 Lektionen)** Lernen Sie Google als Teil der eigenen Marketingaktivitäten richtig einzuschätzen und die Kunden in den richtigen Kaufphasen zu gewinnen. Erkennen Sie, wie Sie via Google bei den organischen Suchergebnissen in die Toppositionen gelangen und welche Fehler Sie vermeiden sollten.
- **Social Media Marketing I (8 Lektionen)** Im ersten Block Social Media Marketing bekommen Sie einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Social Media, deren Besonderheiten und Einsatzmöglichkeiten. Social Media sind unverzichtbare Werkzeuge für den Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen geworden. Ob Sie nun Lead-Generation-Kampagnen führen, Ihren Kundensupport verbessern oder Ihren Innovationsprozess kundenorientiert gestalten wollen. Sie lernen die wesentlichen Aspekte dieser modernen Form der Kommunikation kennen und wissen nach dem Lehrgang, welche Möglichkeiten verfügbar sind, um Social-Media-Dialoge professionell und effizient zu entwickeln und zu führen. In diesem Modul lernen Sie unter anderem, Twitter praktisch anzuwenden.
- **Social Media Marketing II (8 Lektionen)** Social Media gewinnt an Bedeutung. Es gibt unzählige Plattformen und unterschiedliche Anwendungsfelder für Unternehmen. Entscheidend aber ist eine intelligente Strategie, um diese Plattformen optimal zu nutzen. Sie lernen die Elemente einer Strategie, die Wirkungsmechanismen und Potentiale von Social Media sowie die Möglichkeiten von Facebook kennen.
- **Digitale Werbung (8 Lektionen)** Digitale Werbung (Bannerwerbung) stellt die auffälligste, vielseitigste und älteste Werbemöglichkeit im Online-Marketing-Mix dar. In diesem Modul lernen Sie die relevanten Formate, das Umfeld und die technischen Möglichkeiten kennen. Sie erhalten zudem Einblick in die

Online-Marketing Manager/in mit DIPLOMA / IAB-Zertifizierung



Garantierte Durchführung

Media-Planung und das Reporting von Digitaler Werbung. Darüber hinaus vertiefen Sie die verschiedenen Instrumente mittels Praxisbeispielen und Übungen.

- E-Mail-/Newsletter-Marketing (8 Lektionen) Gemäss diversen Studien steigen die Investitionen in E-Mail-Marketing weiterhin an. E-Mail hat sich als Marketing-Instrument endgültig etabliert. Erfolgreiches E-Mail-Marketing setzt jedoch höchste Professionalität in Konzeption, Technik und Umsetzung voraus. Das Modul E-Mail-Marketing zeigt auf, wie das Medium E-Mail in die Online-Kommunikation eingebunden und dessen Vorteile am Nachhaltigsten genutzt werden können.
- Mobile Marketing und Mobile Apps (8 Lektionen) Mobile Marketing und Mobile Apps sind dank iPhone & Co. zu einem festen Bestandteil im Online-Marketing-Mix geworden. Das Modul gibt Ihnen anhand von Praxisbeispielen einen umfassenden Einblick in die heutigen Mobile-Interaktionsmöglichkeiten. Sie lernen die wichtigsten Instrumente kennen und können diese erfolgreich einsetzen.
- Conversion Rate Optimierung (4 Lektionen) In diesem Modul lernen Sie die Grundsätze der Conversion Rate Optimierung kennen. Sie erfahren dabei anhand von praktischen Beispielen, wie Sie einfache Optimierungsaufgaben selber durchführen können, um die Zielerreichungsquote von Websites zu steigern.
- Vernetzte und integrierte Kampagnen (4 Lektionen) In diesem Modul lernen Sie, wie die verschiedenen Online-Massnahmen optimal vernetzt und aufeinander abgestimmt werden können.
- E-Commerce und rechtliche Grundlagen (8 Lektionen) Die Schweizer kaufen online jährlich für mehrere Milliarden Franken Waren und Dienstleistungen ein. Das Potenzial ist bei Weitem noch nicht ausgeschöpft und schon drängen neue Verkaufsformen wie Mobile Commerce (z. B. via Smartphones und Tablets) oder Social Commerce auf den Markt. Erfahren Sie, welche Onlinekonzepte erfolgreich sind und welche Erfolgsfaktoren beachtet werden müssen.
- Coaching Diplomarbeit (6 Lektionen)
- Präsentation Diplomarbeit (1 Lektion)

Voraussetzung

- Marketingkenntnisse
- Computer- und Internetkenntnisse
- eigene Präsenz auf Social-Media-Plattformen wie Facebook, Google+ oder Twitter von Vorteil
- eigener Laptop / eigenes Tablet für den Unterricht

Zielgruppe

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die sich mit digitalem Marketing beschäftigen. Dazu gehören Marketing- und Verkaufsleiter/innen, Marketingfachleute, Kadermitarbeitende, Geschäftsführer/innen von KMUs und Personen, die sich intensiv mit dem Internet befassen.

Lernziele

Am Ende dieses Lehrgangs sind Sie in der Lage,

- die Charakteristiken und Wirkungsweisen der verschiedenen Online-Marketing-Instrumente in der Praxis einzusetzen.
- eine wichtige Rolle beim Umsetzen der Online-Marketing-Strategie eines Unternehmens zu übernehmen.
- bei Web-Projekten im Team aktiv mitzuwirken.

Methodik/Didaktik

Interaktiver Unterricht mit hohem Praxisbezug. Unsere Dozierenden sind Fachspezialisten. Dies garantiert eine abwechslungsreiche und praxisnahe Erarbeitung des vermittelten Lehrstoffes.

**Klubschule Migros
Limmatplatz**

Limmatstrasse 152
8005 Zürich

Tel. +41 44 278 62 62

kundenservice-center@gmz.migros.ch
www.klubschule.ch



Online-Marketing Manager/in mit DIPLOMA / IAB-Zertifizierung



Garantierte Durchführung

Abschluss	Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das DIPLOMA Online-Marketing Manager/in der Klubschule Migros mit iab-Zertifizierung.
Nächste Schritte	Haben Sie weitere Fragen? Besuchen Sie unsere Informationsveranstaltungen oder melden Sie sich für ein kostenloses Beratungsgespräch. Auf www.klubschule.ch erfahren Sie, welche Ausbildungen wann und wo stattfinden.
Info Film	http://goo.gl/3350a
Datum	05.03.2016 - 26.11.2016 / 1K_175314
Zeit	Zeit unregelmässig
Wochentage	Sa
Dauer	Total 101.00 Lektion(en)
Preis	CHF 5,888.00
Durchführungsort	Klubschule Limmatplatz, Limmatstrasse 152, 8005 Zürich