



Seminarprogramm der eMBIS Akademie

Seminare von Menschen,
die ihren Job lieben.

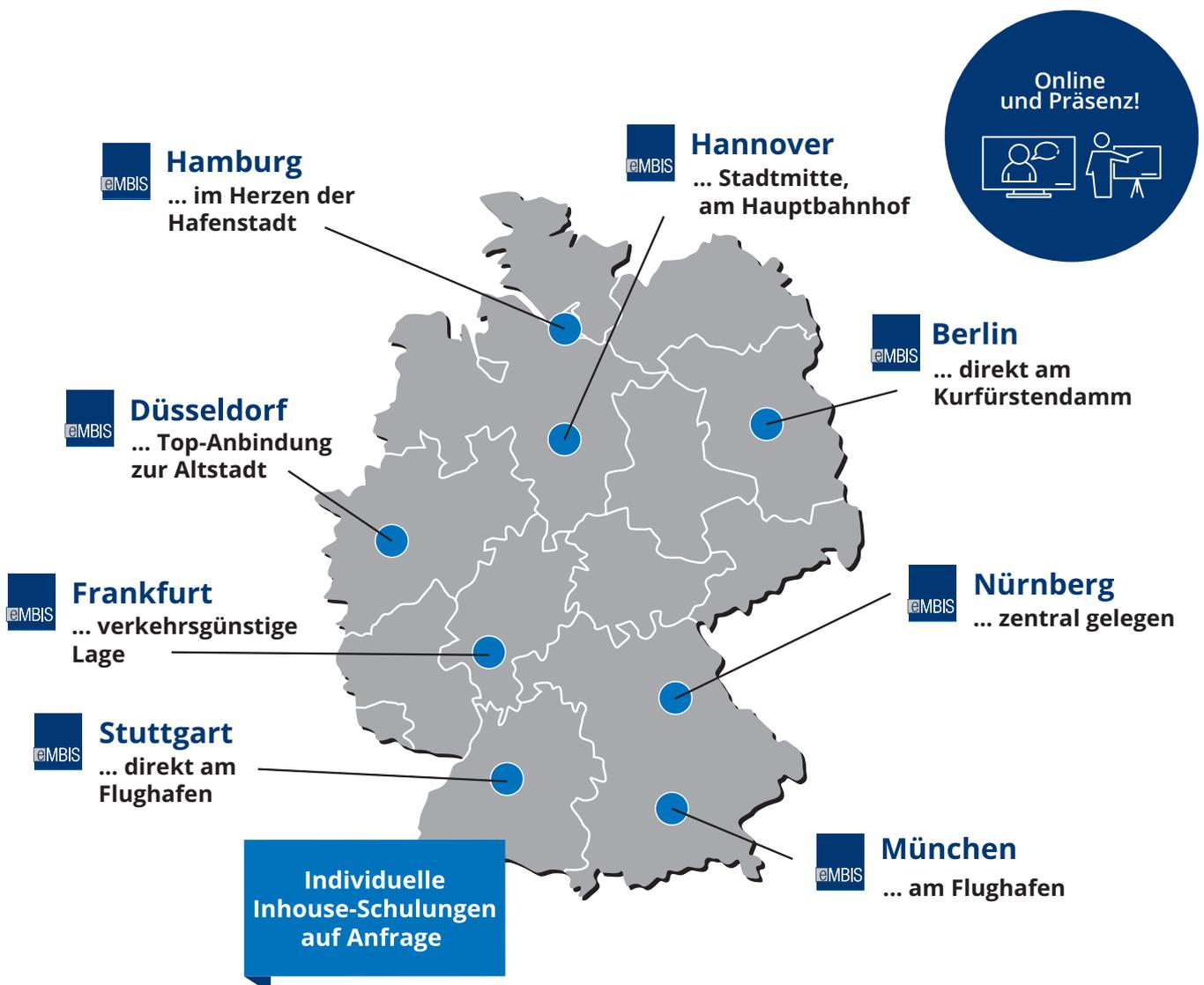


eMBIS Akademie – Ihr Weiterbildungsspezialist

Erfahren. Effektiv. Erfolgreich.

Die eMBIS Akademie für Online Marketing bietet seit über 20 Jahren Seminare zu mittlerweile mehr als 30 Themen im Online Marketing an. Wir sind Experten unseres Fachs und mit Leidenschaft dabei. Die eMBIS Akademie ist im Bereich Online Marketing eines der führenden Weiterbildungsinstitute in Deutschland. Mit eMBIS behalten Sie den Überblick und gewinnen die nötige Entscheidungssicherheit im Online Marketing!

Sie möchten mehrere Mitarbeiter oder Ihr ganzes Team mit aktuellem Know-how versorgen? Alle eMBIS Seminare können passgenau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten und in Ihren Räumen durchgeführt werden. Gerne organisieren wir unsere Schulungen, Workshops und Trainings auch in einem unserer bundesweiten Partner-Hotels, ganz in Ihrer Nähe. Sprechen Sie uns an.



eMBIS Seminare

Praxisorientierte Schulungen rund um das Online Marketing

Die zunehmende Verbreitung digitaler Medien eröffnet Unternehmen heute vielfältige Möglichkeiten, im Internet Präsenz zu zeigen, ihre Reichweite zu erhöhen und neue Kunden zu gewinnen. Damit auch Sie im Internet erfolgreich sein können, bietet die eMBIS Akademie praxisorientierte Seminare zu mehr als 30 Themen im Online Marketing an. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Ihnen das nötige Know-how an die Hand zu geben, damit Sie erfolgreiche Online-Strategien entwickeln, steuern und umsetzen können. Wir machen Sie zu Experten im Online Marketing! Diesen Anspruch erfüllen wir mit Leidenschaft, Begeisterung, Fachkompetenz und up to date Praxiswissen.

Freuen Sie sich darauf. Wir freuen uns auf Sie!

Ihr



Markus Bockhorni
Geschäftsführer und Trainer der eMBIS GmbH



Seminare

Bildsprache im Online Marketing	4
Blogs für Unternehmen	5
Content Marketing	6
Das neue Social Web	7
Digitale Markenführung	8
E-Commerce Optimierung	9
E-Mail Marketing	10
Facebook Ads	11
Facebook Marketing für Einsteiger	12
Google Ads Intensiv	13
Google Analytics	14
Influencer Marketing	15
Instagram Marketing	16
Marketing Automation	18
NLP und Neuro im Online Marketing	19
Online Marketing	20
Online Marketing Strategien	21
Personalmarketing Online	22
Pinterest Marketing	23
Programmatic Advertising	25
Recht im Online Marketing	26
SEO Intensiv	27
SEO und Google Ads	28
Social Media Marketing	29
Social Media Kampagnen	30
Storytelling	31
Texten für Social Media	32
Texten fürs Web	33
Usability- und Conversion-Optimierung	34
Video- und Bewegtbild-Marketing	35
Web & Werbevideos	36
Web Analytics	37
Führungskräfte	
Digitale Marketing Transformation	39
Kundenzentriertes Online Marketing	41
Online Marketing-Strategien	42
Sonstiges	
Stimmen und Referenzen	44
unsere eMBIS Trainer	45
Kontakt	47

2 Tage

Bildauswahl und Bildwirkung im Online Marketing – wie Sie mit Bildern erfolgreich kommunizieren

verfügbar als:

Präsenz



Online



Entdecken Sie in nur 2 Tagen, welches Bildmaterial zu Ihrer Corporate Identity passt und wie Sie mit dem Wissen um visuelle Wirkmechanismen richtig wahrgenommen werden und nachhaltig positiv wirken.

Tagtäglich werden wir mit 3.000 bis 5.000 Werbebotschaften konfrontiert. Doch fast alle werden von uns übersehen oder schnell wieder vergessen. Wie schafft man es trotzdem, mit dem eigenen Unternehmen oder der eigenen Marke online wahrgenommen zu werden? Untersuchungen haben gezeigt: ohne Fotos keine Aufmerksamkeit. Nur wenn das Bild überzeugt, ist die Tür zur weiteren Kommunikation offen. In unserem 2-Tages Seminar zeigen wir Ihnen anhand zahlreicher Beispiele und mit praktischen Übungen, wie Fotos wirken und wie Sie diese in Ihren Online-Marketing-Maßnahmen sinnvoll einsetzen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit der richtigen Bildsprache effektiv und wirkungsvoll kommunizieren.

Seminarziel

Sie wissen, wie Bilder wirken und was Bildsprache leistet. Sie können mithilfe der passenden Bildsprache Ihre Zielgruppe erreichen, Aufmerksamkeit erregen und Inhalte effektiv und zielgerichtet kommunizieren.

Seminarinhalte (Auszug)

- Fotos, die die Welt veränderten
- Was unterscheidet Fotos von Texten?
- Was können Bilder und Videos leisten?
- Bild und Text im Online-Marketing
- Was sieht ein User zuerst, was zuletzt?
- Welches Foto für welchen Zweck?
- Wo liegen die Grenzen der Wirkungsweise?
- Kriterien für unterschiedliche Anwendungen
- Fotoshooting oder Bilddatenbanken?
- Fotohandling, Fotobriefing, Nutzungsrechte
- Bildsprache und Corporate Identity
- Best-Practice-Beispiele



Trainer Matthias Duschner ist gelernter Fotograf und studierter Kommunikationswissenschaftler. Seit seinem 16. Lebensjahr arbeitet er für Zeitungen, Magazine und Firmen in den Bereichen Fotografie und Bildkommunikation und produziert Fotografien und Fotokonzepte für namhafte Unternehmen wie Aldi, Hilding Anders, RWE, Saint-Gobain und Thyssen Krupp.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/bild



Online



Blogs für Unternehmen – mit der richtigen Strategie Leser und Multiplikatoren gewinnen

Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie Sie mit Ihrem Unternehmensblog Ihre Sichtbarkeit in Suchmaschinen und sozialen Netzwerken steigern, Zielgruppen finden und begeistern.

Blogs werden von Usern als besonders vertrauenswürdige Informationsquelle wahrgenommen. Dort treffen sich Experten und tauschen sich über Sachthemen aus. Als Unternehmen können Sie mit einem Corporate Blog Ihren Expertenstatus aufbauen und festigen, aktiv mit Ihrer Zielgruppe in Kontakt treten und so neue Leser und Kunden gewinnen – mit der richtigen Strategie, interessanten Themen, wertvollen Blogger Relations und vor allem: Authentizität! In unserem 2-Tages-Seminar zeigen wir Ihnen, worin sich erfolgreiche von weniger erfolgreichen Blogs unterscheiden und welche Blog-Marketing-Mechanismen Ihrer ganz persönlichen Content-Strategie zum Durchbruch verhelfen.

Seminarziel

Sie wissen, was einen Unternehmensblog wirkungsvoll macht und können eine Blog-Strategie entwickeln, die für mehr Reichweite bei Ihrer relevanten Zielgruppe und damit für mehr Unternehmenserfolg sorgt.

Seminarinhalte (Auszug)

- Corporate Blogs: Elemente und Methoden
- Blog Marketing
- Strategie und Planung
- Zielgruppenanalyse und Ansprache
- Blognetzwerke erschließen
- Dos und Don'ts der Blogosphäre
- Blogs und SEO
- Blogs und Social Media
- Erfolgreiche Content-Strategien
- Erfolgsmessung und Analysen
- Blog Clinic: Live-Analyse Ihres Blogs
- Best-Practice-Beispiele



Trainer Michael Firnkes gehört zu den Pionieren hauptberuflicher Blogger. Der studierte Informatiker ist renommierter Fachbuchautor und Berater für Content Marketing. Der Blog-Profi stand viele Jahre selbst auf der Seite der Influencer und weiß, wie man mit cleverem Targeting von Multiplikatoren neue Zielgruppen erobern, Reichweite erhöhen und Umsätze steigern kann.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/blo

2 Tage

Content Marketing – erfolgreiche Content-Strategien für Ihr Online Business

verfügbar als:

Präsenz



Online



Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Sie mit durchdachten Inhalten bei Besuchern und Suchmaschinen gleichermaßen punkten können.

Gute Positionen bei Suchmaschinenergebnissen, loyale Kunden, hohe Konversionsraten sowie jede Menge Social Media Likes und Weiterempfehlungen: Mit hochwertigen Inhalten auf Ihrer Webseite setzen Sie viele Hebel in Bewegung. Die Entwicklung einer zielführenden Content-Marketing-Strategie ist zur Erreichung Ihrer Business-Ziele wichtiger denn je. Lernen Sie in unserem 2-Tages-Seminar, wie Sie Content gewinnbringend einsetzen und warum die Entwicklung einer soliden Strategie der Schlüssel zum Erfolg im Online Marketing ist – in jeder Branche. Erfahren Sie, wie Sie mit hochwertigen Web-Texten Ihre Reichweite und die Auffindbarkeit in den Suchmaschinen erhöhen.

Seminarziel

Sie können im Rahmen einer fundierten Content-Marketing-Strategie Ihre Web-Inhalte planen, analysieren und priorisieren sowie erfolgreich im B2B- und im B2C-Bereich einsetzen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Was ist eine Content-Strategie?
- Die vier Säulen einer Content-Strategie
- Sichtbarkeit, Webtexte und Usability
- Content-Konzepte und Content Controlling
- Nützliche Tools für Ihre tägliche Arbeit
- Wodurch wirkt Content (Marketing)?
- Dos und Don'ts professioneller Inhalte
- Entwicklung von Personas
- SEO/Social Media im Content Marketing
- Storytelling im B2B- und B2C-Bereich
- Die Macht starker Content-Kooperationen
- Best-Practice-Beispiele



Trainerin Claudia Beauchamp ist Projektmanagerin aus Überzeugung und mit Herzblut. Die passionierte Onlinerin ist seit Anfang der 1990er Jahre als Kommunikations- und Marketing-Expertin mit Fokus auf Internet- und Technologie-Unternehmen tätig – das sind rund 25 Jahre praktische Erfahrungen und strategisches Wissen im Online Marketing.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/con



Das neue Social Web: Erfolgreich agieren auf Instagram, Facebook Live, Snapchat und Co.

Lernen Sie, wie Sie die jungen, aufstrebenden Plattformen im Social Web für Ihr Marketing erfolgreich nutzen können.

Soziale Netzwerke sind ständig in Bewegung. Beinahe täglich kommen neue Plattformen hinzu. Die jungen Big Player im Social Web setzen verstärkt auf Bilder, Videos und Live-Streams. Um potentielle Kunden möglichst früh zu binden, muss die ganz junge Zielgruppe heute über Live-Videos und überzeugendes Storytelling optimal angesprochen werden. Das neue Social Web bietet dabei vielfältige Möglichkeiten für junges Marketing, Kundenansprache und Kundenbindung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie die neuen sozialen Netzwerke wie Instagram, Tumblr, Snapchat, Facebook Live, Pinterest und Co. nutzen können, um Ihre Marke gezielt in den Köpfen Ihrer Zielgruppe zu verankern.

Seminarziel

Sie haben einen Überblick über die neuen sozialen Netzwerke und wissen, welche Plattformen für Ihre Ziele am wirkungsvollsten sind und wie Sie Ihre Zielgruppe mit visuellem Storytelling begeistern.

Seminarinhalte (Auszug)

- Praxischeck: Wie funktionieren die wichtigsten Plattformen?
- Zielgruppen: Welche User nutzen welche Plattformen und warum?
- Marketing-Kampagnen im neuen Social Web
- Die verstärkte Rolle von Bildern und Videos im Algorithmus der sozialen Netzwerke
- Visuelle Bildkommunikation in der Praxis
- Von der Idee zur Story
- Strategische Kampagnen-Konzeption für die Praxis
- Junges Marketing im Social Web: Crossmedia-Kampagnen in der Praxis



Trainerin Mira Giesen ist diplomierte Kommunikationswirtin und hat sich als „Webverbesserin“ einen Namen im Online Marketing gemacht. Sie hat zahlreiche Online- und Newsletter-Kampagnen erfolgreich umgesetzt und als Social-Media-Expertin u.a. für die Nachrichtenagenturen dapd und ddp direct, Deutschlands größte ELearning-Plattform Lecturio und die Universität Leipzig gearbeitet.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/som-neu

2 Tage

Digitale Markenführung: So positionieren Sie Ihre Marke authentisch und zielgruppengerecht im Netz

verfügbar als:

Präsenz



Online



Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie Sie Ihr Unternehmen, Ihre Marke oder Ihre Produkte erfolgreich im Web positionieren – vom klassischen Online Marketing über soziale Netzwerke bis zu crossmedialen Kampagnen.

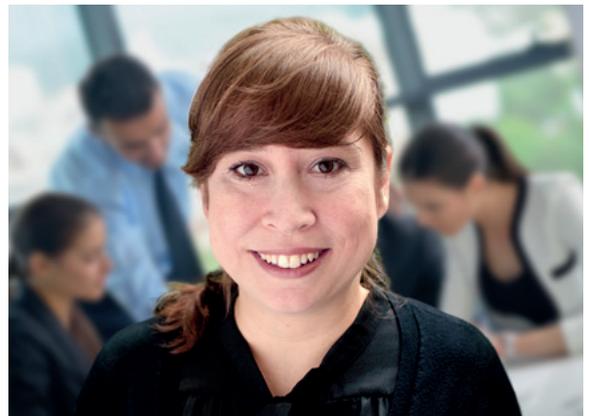
Digitale Markenführung bedeutet, die schier unendlichen Möglichkeiten der Online-Kommunikation crossmedial zu nutzen. Doch digitale Markenführung ist mehr als die bloße Übersetzung klassischer PR- und Marketing-Strategien ins Netz. In unserem 2-tägigen Seminar legen wir besonderen Fokus darauf, Ihre Online-Kommunikation möglichst breit aufzustellen und die Kernfunktionen sozialer Medien in Ihrem Online-Marketing-Mix zu integrieren und effektiv zu kombinieren. Lernen Sie, die kreativen Potenziale im Social Web freizusetzen, systematisch zu nutzen und Ihre Zielgruppe durch ausgereifte digitale Kampagnen optimal zu erreichen.

Seminarziel

Sie kennen die Grundlagen, Prinzipien, Instrumente und Strategien der digitalen Markenführung und können medien-, zielgruppen- und markengerechte Online-Kampagnen konzipieren.

Seminarinhalte (Auszug)

- Übersicht digitale Marketing-Werkzeuge
- Steuerung starker Marken in digitalen Medien
- Online-Reputation-Management
- Crossmediale Strategien
- Digital Brand Design
- Visual Content: formatgerechte Markenführung
- Brand Experience im Bewegtbild
- Stakeholder-Pflege
- Übersicht Social-Media-Kanäle
- Übersicht Video-Plattformen
- Marken ganzheitlich denken
- Digitale Kampagnen strategisch führen



Die Trainerin Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs ist Geschäftsführerin der Agentur für Digitales Marketing REBELKO und konzipiert Strategien im B2B-, B2C- und Non-Profit-Sektor. Als Senior Consultant berät sie namhafte Marken und KMUs und arbeitet im operativen Geschäft als Kampagnenmanagerin. 2013 erschien ihr Fachbuch Erfolgreiche PR im Social Web.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/marken

2 Tage

verfügbar als:

Präsenz



Online



E-Commerce Optimierung – mit der richtigen Strategie erfolgreich im Internet werben und verkaufen

Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie Sie professionelle Marketing- und Vertriebskonzepte für Ihren Online-Shop und Mobile Commerce entwickeln, steuern und monitoren.

Sie betreiben bereits einen Online Shop, doch die erwarteten Besucherzahlen und Umsätze bleiben aus? Sie planen einen Online Shop und möchten von Anfang an erfolgreich verkaufen? E-Commerce-Geschäftsmodelle sind heute komplexer denn je. Ein erfolgreicher Online Shop benötigt ein überzeugendes Vertriebskonzept, eine tragfähige Technik, eine flexible Warenlogistik, eine durchdachte Shop-Architektur mit zielgruppenoptimierten Kommunikationsabläufen und ein wirkungsvolles Marketing- und Werbekonzept. In unserem E-Commerce Seminar erarbeiten wir mit Ihnen funktionierende Strategie-Ansätze für Ihren Online-Vertrieb.

Seminarziel

Sie kennen professionelle Lösungen für die strategische und operative Optimierung Ihres Online Shops und können dafür zielführende Marketing- und Vertriebskonzepte entwickeln.

Seminarinhalte (Auszug)

- Grundlagen und Einstieg im E-Commerce
- E-Commerce Strategie
- Erfolgsfaktoren im E-Commerce
- Online-Shop Optimierung
- Online Marketing für Online-Shops
- E-Payment
- Controlling



Der Trainer Stefan Ponitz arbeitet seit 20 Jahren im Online Marketing als E-Commerce- und Social Media-Berater sowie als Web-Analyse-Spezialist für KMUs und Konzerne. Der studierte Wirtschaftsinformatiker und Betriebswirt hat zahlreiche Online- und Social Media-Projekte unter anderem für die TRI-GEMA Inh. W. Grupp e.K. und die EasyCredit/ Teambank Nürnberg erfolgreich umgesetzt.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/ecom

2 Tage

E-Mail Marketing – das 1x1 erfolgreicher Newsletter- und E-Mail-Kampagnen

verfügbar als:

Präsenz



Online



Lernen Sie in nur 2 Tagen, wie Sie Ihre E-Mail-Marketing-Maßnahmen so optimieren, dass Sie bestehende Kunden an sich binden, neue Interessenten gewinnen und die Umsätze nach oben treiben.

Newsletters sind nach wie vor eines der wichtigsten Kundenbindungsinstrumente im Online Marketing. Mailings sind aber auch einer der effektivsten Verkaufs- und Marketingkanäle und damit echte Konversionstreiber – sowohl für B2C als auch B2B. In unserem 2-Tages-Seminar lernen Sie anhand zahlreicher Best-Practice-Beispiele, wie Sie Interessenten zu Newsletter-Abonnenten machen und mit gezieltem E-Mail Marketing schließlich als Kunden gewinnen. Wir erklären Ihnen Schritt für Schritt, was Sie von der Adressgenerierung über die Gestaltung und Struktur Ihrer Texte und die rechtlichen Grundlagen bis hin zum Versand Ihres Newsletters wissen müssen.

Seminarziel

Sie kennen die rechtlichen, strategischen und organisatorischen Grundlagen des E-Mail Marketings und können Ihre Unternehmensziele mit Hilfe eines gezielten Newsletter Marketings nachhaltig fördern.

Seminarinhalte (Auszug)

- E-Mail Marketing und Unternehmensstrategie
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Technische Formate
- Adress-Verteiler: Aufbau und Organisation
- Design und inhaltliche Gestaltung
- Inhalte optimieren für mobile Endgeräte
- Mailing-Kampagnen in der Praxis
- Monitoring und Erfolgskennzahlen
- Automatisierte Mailings
- Auswahl der richtigen E-Mail-Software
- Bewertung von E-Mail-Agenturen
- Best-Practice-Kampagnen



Trainerin Mira Giesen ist diplomierte Kommunikationswirtin und hat sich als „Webverbesserin“ einen Namen im Online Marketing gemacht. Sie hat zahlreiche Online- und Newsletter-Kampagnen erfolgreich umgesetzt und als Social-Media-Expertin u.a. für die Nachrichtenagenturen dapd und ddp direct, Deutschlands größte ELearning-Plattform Lecturio und die Universität Leipzig gearbeitet.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/email

Präsenz



Online



Facebook Ads – mit Anzeigen erfolgreich auf Facebook werben

Lernen Sie wie Sie Ad- Kampagnen auf Facebook planen, erstellen, auswerten und optimieren.

Facebook ist nicht nur das größte soziale Netzwerk der Welt. Es ist neben Google eines der größten Werbenetzwerke der Welt. Mit Facebook-Ads lassen sich extrem wirksame Kampagnen entwickeln und zielgerichtet steuern. In unserem Seminar erhalten Sie neben fundiertem Basiswissen auch vielfältige Praxis- und Experten-Tipps für einen erfolgreichen Start Ihrer Facebook Kampagnen. Sie lernen, wie eine Strategie mit passenden Zielsetzungen aussieht, wie Sie Zielgruppen mit Audience Insights definieren und Kampagnen im Werbeanzeigenmanager umsetzen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie den Erfolg Ihrer Kampagnen messen, analysieren und kontinuierlich verbessern.

Seminarziel

Sie können erfolgreiche Facebook Ad Kampagnen entwickeln und kennen die Vor- und Nachteile der Anzeigenformate, die wichtigsten Tools zum Erstellen, Steuern und Analysieren von Kampagnen und bewahren den Überblick.

Seminarinhalte (Auszug)

- Facebook als Werbepattform
- Zielsetzungen von Facebook-Werbeanzeigen
- Anzeigen/Kampagnen erstellen/verwalten
- die Werbeanzeigenmanager App
- der Facebook Business Manager
- Zielgruppen definieren u. direkt ansprechen
- Anzeigenformate im Überblick
- Facebook und seine Werbenetzwerke
- Exkurs: Social Ads anderer Social Networks
- Kampagnen messen, analysieren, optimieren
- Werberichtlinien von Facebook



Der Trainer Stefan Ponitz arbeitet seit 20 Jahren im Online Marketing als E-Commerce- und Social Media-Berater sowie als Web-Analyse-Spezialist für KMUs und Konzerne. Der studierte Wirtschaftsinformatiker und Betriebswirt hat zahlreiche Online- und Social Media-Projekte unter anderem für die TRI-GEMA Inh. W. Grupp e.K. und die EasyCredit/ Teambank Nürnberg erfolgreich umgesetzt.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/fb-ads

1 Tag

Facebook Marketing für Einsteiger – erfolgreich werben im Social Web

verfügbar als:

Präsenz



Online



Setzen Sie eines der mächtigsten Marketinginstrumente für Ihre Unternehmens- und Kommunikationsziele ein – von der Fanpage zur Kampagnenplanung.

Facebook ist nicht nur das weltweit größte soziale Netzwerk, sondern beeinflusst auch maßgeblich die Meinungs- und Kaufentscheidungsprozesse der User. Social Business ist eine große Herausforderung, aber auch eine neue Chance für Ihren Unternehmenserfolg. In unserem Seminar lernen Sie Schritt für Schritt, wie Sie sich erfolgreich auf Facebook präsentieren und neue Interessenten für Ihr Produkt, Ihre Marke oder Ihre Dienstleistung gewinnen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie einen Themen- und Redaktionsplan aufbauen, der Fans begeistert und an Ihre Facebook-Seite bindet. Wir zeigen Ihnen außerdem, wie Sie Ihre Unternehmensziele, die Performance Ihrer Seite und das Verhalten Ihrer Fans messen können.

Seminarziel

Sie wissen, wie Sie sich auf Facebook präsentieren und mit spannenden Inhalten Ihre Fans begeistern. Sie können Facebook-Anzeigen effizient für die Gewinnung neuer Fans und zur Kundenbindung einsetzen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Facebook Grundlagen und Funktionen
- Social Media als Kommunikationskanal
- Facebook-Unternehmensseiten (Pages)
- Strategische Ziele und Themenplan
- Social Media Guidelines
- Apps: Einsatzgebiete und Richtlinien
- Facebook Insights
- Auswertungen von Fans, Reichweiten usw.
- Werbung auf Facebook
- Facebook Ads: Formate und Platzierungen
- Targeting-Mechanismen auf Facebook
- Social Plugins und Social Graph



Trainerin Ruth Schöllhammer begleitet seit vielen Jahren Unternehmen bei der Konzeption von Social-Media-Maßnahmen. Durch ihre langjährige Praxiserfahrung schafft sie in Unternehmen schnell ein Bewusstsein für Social Media als neue Kategorie im Unternehmensmanagement. Sie unterrichtet an renommierten Akademien, Instituten und Hochschulen.

Fakten

- Kosten Präsenz: 680 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 580 Euro zzgl. MwSt.
- 1 Tag mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/fbm



Google Ads Intensiv – holen Sie mehr aus Ihren Google-Ads-Kampagnen heraus

In unserem 2-tägigen Seminar lernen Sie vom zertifizierten Google-Ads-Trainer aus erster Hand, wie Sie Ihre Google-Ads-Kampagnen optimal vorbereiten, aufsetzen und optimieren.

Sie steuern und verwalten die Google-Ads-Kampagnen in Ihrem Unternehmen? Laufende Google-Ads-Kampagnen sollen optimiert werden? In unserem Intensiv-Seminar lernen Sie vom Google-zertifizierten Experten, wie Sie Ihre Google-Ads-Kampagnen noch strategischer und zielführender planen können. Für Ihre Feintuning von Kampagnen-, Anzeigen und Keyword-Einstellungen fokussieren wir die Themen Google-Ads-Automatisierungsregeln, Google Ads Editor, Anzeigenerweiterungen, Steuern mobiler Kampagnen, zielgruppenorientierte Display-Kampagnen, Re-Marketing-Strategien, Berichterstellung, Conversion Tracking und die Verknüpfung zu Google Analytics.

Seminarziel

Sie sind in der Lage, Ihre Kampagnen-, Anzeigen- und Keyword-Einstellungen mit dem Google Ads Editor und ausgewählten Google-Ads-Automatisierungsregeln zielführend zu optimieren.

Seminarinhalte (Auszug)

- Sinnvolle Kampagnen- und Anzeigen-Strukturen
- Zielführende Keyword-Strategien
- Der Google-Qualitätsfaktor
- Anzeigenerweiterungen
- Landing-Page-Optimierung
- Mobile-Kampagnen
- Erfolge messbar machen: Conversion Tracking
- Automatisierungsregeln nutzen
- Effizientes Arbeiten: Der Editor
- Berichte und Auswertungen
- Das Google Display-Netzwerk
- Re-Targeting-Kampagnen



Trainer Guido Pelzer ist ausgebildeter Informationsanalytiker und studierter Betriebswirt. Er berät er seit rund 20 Jahren renommierte Unternehmen zum Thema Internetmarketing. Der SEO- und SEA-Experte hat den Erfolgsweg von Google in Deutschland quasi mitbegleitet. Als zertifizierten Google Partner berät er heute zahlreiche KUMs und renommierte Unternehmen.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/g-ads

2 Tage

Google Analytics – Website-Erfolge richtig messen

verfügbar als:

Präsenz



Online



Lernen Sie in nur 2 Tagen, Google Analytics richtig zu nutzen sowie Kennzahlen und Reports professionell zu interpretieren.

Immer noch schöpfen viele Nutzer das Potenzial von Google Analytics nicht voll aus. Dabei zeigen die Analysezahlen Stärken und Schwächen von Webseiten und Marketing-Kanälen und bilden so die Grundlage für eine schrittweise Optimierung Ihres Online-Angebots. In unserem 2-Tages-Seminar vermitteln wir Ihnen neben fundiertem Basiswissen auch vielfältige Experten-Tipps für Ihre tägliche Arbeit mit Google Analytics. Mit einer detaillierten Anleitung zum Anlegen von Zielen, Trichtern, Filtern, Alerts, Segmenten, benutzerdefinierten Berichten und Dashboards deckt unser Seminar alle wichtigen Bereiche für Analysten und Marketing-Strategen ab.

Seminarziel

Sie können Ihre Geschäftsziele und individuellen Kennzahlen messbar machen. Sie können den Erfolg Ihrer Marketing-Kampagnen tracken und Ihre Webseiten bzw. Landing Pages optimieren.

Seminarinhalte (Auszug)

- Web-Analyse und Google Analytics
- Begriffserklärung und techn. Hintergründe
- Datenschutz und Google Analytics
- Der Google Trackingcode
- Das Analytics-Konto: Properties und Profile
- Ziele, Filter und erweiterte Segmente
- Die Analyse-Benutzeroberfläche
- Arbeiten auf dem Dashboard
- Kennzahlen u. Metriken richtig interpretieren
- Übersicht aller relevanten Berichte
- Individualisierte Berichte und Segmente
- Best-Practice-Beispiele



Trainer David Zielonka ist begeisterte Social Networker und Web-Analytiker der ersten Stunde. Der zertifizierte Google-Analytics-Experte betreut vielfältige Online-Kampagnen und liest Analyse-Zahlen wie einen spannenden Roman. Seine langjährige Erfahrung als Leiter einer Full-Service-Agentur garantiert höchsten Praxisbezug und eine präzise Interpretation von Google-Analytics-Ergebnissen.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/g-an



Online



Influencer Marketing – mit strategischen Kooperationen Bekanntheit erhöhen

Erfahren Sie in nur 2 Tagen, was erfolgreiches Influencer Marketing ausmacht, wie Sie die richtigen Multiplikatoren und Meinungsbildner finden und erfolgreich in Ihre Online-Strategie einbinden.

Mit durchdachten Influencer-Marketing-Kampagnen lassen sich auch solche Zielgruppen ansprechen und aktivieren, die bislang außerhalb Ihrer Reichweite lagen. Erfahren, wie Sie in der Zusammenarbeit mit Influencern, Multiplikatoren und Meinungsbildnern gegen potentielle Mitbewerber online bestehen können – auch bei begrenzten Content-Ressourcen, fehlenden eigenen Kanälen oder nicht vorhandenem Social Media Know-how. In unserem 2-tägigen Seminar behandeln wir intensiv alle wichtigen Fragestellungen, die Sie als Rüstzeug für erfolgreiche Influencer-Marketing-Kampagnen benötigen.

Seminarziel

Sie wissen, wie Sie Meinungsführer und Multiplikatoren finden, erfolgreich ansprechen und mit der Content-Marketing-Macht geschickter Kooperationen Ihre Unternehmensziele unterstützen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Warum und wie wirken Influencer Relations und wann nicht?
- Kanäle evaluieren und Kampagnen planen
- Einbindung in Ihre Online-Strategie
- Praxis Fokus: Blogger Relations
- Praxis Fokus: Content-Kooperationen
- Weitere Möglichkeiten und Sonderformen
- Nützliche Tools und Hilfsmittel
- Influencer Marketing 2.0



Dr. Irène Kilubi verbrachte mehrere Jahre in Unternehmen wie BMW, Siemens und Deloitte. Heute begleitet sie als Gründerin und Geschäftsführerin von brandPreneurs & brandFluencers Unternehmen im Bereich Community Building und Corporate Influencer Strategien. Sie ist Referentin auf Konferenzen und als Expert Advisor für den European Innovation Council Accelerator der Europäischen Kommission tätig – und glaubt an die unverwechselbare Vielfalt, die in uns allen steckt.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/inf

2 Tage

Instagram Marketing Intensiv: Wie aus Followern treue Kunden werden

verfügbar als:

Präsenz



Online



In nur 2 Tagen lernen Sie, wie Sie eine Insta-Community aufbauen und pflegen, die Sie und Ihre Marke liebt. Und wie mithilfe visueller Highlights aus Fans und Followern zahlende und treue Kunden werden!

Instagram hat inzwischen 15 Mio. aktive monatliche Nutzer in Deutschland. Die meisten Instagram-Nutzer werden auf der Plattform auf neue Produkte aufmerksam. Doch es geht nicht nur um Verkaufen. Für Unternehmen geht es v.a. um aktives Community Building. Um aus Fans langfristig zahlende, treue Kunden zu machen. Dieses Seminar zeigt, wie Sie Ihre Marke mit Hilfe von Bildern, Fotos, Grafiken und Videos kreativ vermarkten und hochwertigen Content erstellen, der Ihre Zielgruppe fesselt. Sie lernen die besten Tools, Apps und Instagram selbst mit allen Funktionalitäten kennen.

Seminarziel

Sie können Ihre Zielgruppen über Instagram optimal ansprechen, Beziehungen aufbauen, Communities moderieren und pflegen. Sie entwickeln dafür gezielte Maßnahmen, Kampagnen und modernen Content.

Seminarinhalte (Auszug)

- Instagram Grundlagen
- Praxis-Workshop: Funktionsweise der App, Tipps & Tricks
- Business-Profil bei Instagram aufbauen
- Content-Strategie
- Reichweite aufbauen, Community-Management
- Werbeanzeigen richtig einsetzen
- Auswertungen und Analysen



Trainerin Mira Giesen ist diplomierte Kommunikationswirtin und hat sich als „Webverbesserin“ einen Namen im Online Marketing gemacht. Sie hat zahlreiche Online- und Newsletter-Kampagnen erfolgreich umgesetzt und als Social-Media-Expertin u.a. für die Nachrichtenagenturen dapd und ddp direct, Deutschlands größte ELearning-Plattform Lecturio und die Universität Leipzig gearbeitet.

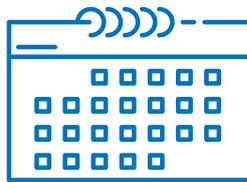
Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/insta



**Weitere Seminare
in Planung...**

2 Tage

Marketing Automation – Marketing-Prozesse und Lead- Entwicklung automatisieren

verfügbar als:

Präsenz



Online



Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Sie mit automatisierten Marketing-Prozessen das volle Potenzial der Lead-Generierung nutzen und den Customer Lifecycle deutlich verbessern.

Der Trend im Online Marketing geht ganz klar in Richtung individualisierte und personalisierte Kundenansprache. Nur so lassen sich heute qualifizierte Kontakte (Leads) generieren und Customer Lifecycle sowie Customer Value optimieren. Lernen Sie in unserem 2-Tages-Seminar, wie Sie mit verschiedenen Automatisierungstechniken und entsprechenden Marketing Automation Tools die Arbeit Ihrer Marketingabteilung strategisch und konzeptionell unterstützen können – mit dem Wissen um die Bedürfnisse und Herausforderungen der eigenen Kunden und Interessenten, die Erstellung von relevantem Content und die Nutzung der passenden Touchpoints.

Seminarziel

Sie kennen die Nutzer-Profile Ihrer Zielgruppe und die Touchpoints potentieller Kunden und können dafür automatisierte Marketingprozesse entwickeln sowie fortlaufend messen und optimieren.

Seminarinhalte (Auszug)

- Einführung in die Grundlagen der Marketing Automation
- Der IST-Zustand: klassische Marketing- und Kommunikationsmodelle
- Moderne Marketing- und Lead-Generierung mit der Wasserloch-Strategie®
- Ziele und Herausforderungen: eine Bestandsaufnahme
- Strategie und operative Umsetzung
- Messen und optimieren
- Best Practices



Trainer Norbert Schuster ist Strategie-Berater für Big Data und die Digitalisierung von Marketing und Vertrieb. Er hilft Unternehmen, mit ihrem Angebot von potenziellen Kunden wahrgenommen zu werden. Für seine Kunden generiert der gelernte Elektroniker Marktpräsenz, Bekanntheit, Leads und Neukunden und hat mit seinen Strategien Standards in der Marketing-Automation-Branche gesetzt.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/auto

NLP und Neuro im Online-Marketing

2 Tage

verfügbar als:

Präsenz



Online



Erfahren Sie wie Sie NLP (Neurolinguistisches Programmieren) und Neuro-Marketing optimal nutzen, um potenzielle Kunden besser zu erreichen. Lernen Sie Ihren Wunschkunden detailliert kennen und steigern Sie Ihre Überzeugungskraft – und Ihren Umsatz.

Die moderne Gehirnforschung zeigt, dass der rational entscheidende Kunde ein Mythos ist. Kaufentscheidungen werden überwiegend unbewusst getroffen. Für das Online-Marketing stellt sich die Frage, wie erreichen wir die emotionale Ebene des Kunden? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Wunschkunden definieren und ihre Bedürfnisse erfassen. Sie erstellen detaillierte Wunschkundenprofile (Buyer Persona-Profile) sowie eine detaillierte Nutzenanalyse für die jeweilige Persona. Mit Hilfe der Metaprogramme aus dem NLP finden Sie heraus, welches die Entscheidungstrigger Ihrer Wunschkunden sind und wie Sie damit Konvertierungsquoten erhöhen können.

Seminarziel

Sie profilieren Ihre Wunschkunden und erfahren, wie Sie deren Verhaltenspräferenzen für erfolgreiche Online-Aktivitäten einsetzen, und wie Sie NLP und Neuro-Marketing für Ihre Content-Konzeption nutzen können.

Seminarinhalte (Auszug)

- das Modell NLP und limbische Vermarktung
- Sprache und Denkmuster
- Sinneskanäle und Meta-Programme
- positives und negatives Anknüpfen
- limbisch entscheiden und verkaufen
- Produkte/Marken nach dem limbischen Modell
- Buyer-Persona Modell
- Nutzenanalyse nach Kauftypen
- typengerechtes Content Marketing
- gehirngerecht schreiben
- Content-Distribution
- gehirngerechte Marketing-Automation



Die Trainerin Marion Borgs ist Industriekauffrau, NLP Coach (DVNLP) und SCRUM Master. Ihre Schwerpunkte sind die Potenzialaktivierung für Vertrieb, Marketing und Organisationsentwicklung in Unternehmen. Die tiefgründige Strategin hilft Unternehmen sich konsequent am Kunden zu orientieren. Denn „Vertrieb und Marketing können nur gemeinsam die hohen Anforderungen der Kunden meistern.“

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/nlp

2 Tage

Online Marketing – Ihr Weg zum Erfolg im Web

verfügbar als:

Präsenz



Online



Lernen Sie in nur 2 Tagen die wichtigsten Online-Marketing-Komponenten und -Tools kennen und bauen Sie sich systematisch eine effektive Online-Marketing-Strategie auf.

Die Möglichkeiten im Online Marketing sind heute schier grenzenlos – und nahezu unüberschaubar. Selbst erfahrenen Marketing-Profis fällt es zunehmend schwer, aus der Fülle moderner Marketing-Maßnahmen die richtigen auszuwählen. In unserem 2-tägigen Seminar lernen Sie die verschiedenen Komponenten des Online Marketings kennen und entwickeln ein grundlegendes Verständnis für die komplexen Mechanismen der Suchmaschinenoptimierung. Anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis festigen Sie schließlich Ihr Online-Marketing-Wissen und finden Ihren ganz individuellen Weg zum Erfolg im Internet.

Seminarziel

Sie haben einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten des Internet Marketings gewonnen und können die jeweiligen Maßnahmen gewinnbringend für Ihr Unternehmen einsetzen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Positionierung u. Ziele im Online Marketing
- Online Marketing-Komponenten
- Display Advertising
- Google Google Ads
- Affiliate Marketing
- E-Mail Marketing u. Newsletter-Kampagnen
- Content Marketing und Storytelling
- Social Media Marketing
- Planen von Online-Marketing-Maßnahmen
- Search Engine Optimization (SEO)
- Usability: Gebrauchstauglichkeit
- Web-Analyse: Besucherverhalten auswerten



Trainer Saban Denis Dasgin ist Digital Native und Gründer der Google-zertifizierten Online-Marketing-Agentur TRENDOMEDIA. Als aktiver Online Marketer mit Schwerpunkt Social Media, SEO und Affiliate Marketing und Gewinner des Start2Grow-Preises weiß er genau, wie Online-Marketing-Kampagnen „ticken“.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/olm



Online Marketing Strategien – erfolgreiche Strategien entwickeln, umsetzen und steuern

Lernen Sie in 2 intensiven Tagen, wie Sie mithilfe bewährter Methoden und Tools eine zielgruppengerechte Online-Marketing-Strategie für Ihr Unternehmen entwickeln.

Kaum ein Bereich des Marketings ändert sich so rasant und fundamental wie das Online Marketing. Durch die Vielzahl an Innovationen, neuen Tools und Techniken fällt es Unternehmen oft schwer zu entscheiden, wo und wie sie beginnen sollen oder wie sie ihre bisherigen Online-Marketing-Aktivitäten strategisch ausrichten können. Wir zeigen Ihnen in unserem 2-Tages-Seminar, wie Sie eine passende Online-Marketing-Strategie für Ihr Unternehmen finden und daraus den optimalen Online-Marketing-Mix entwickeln. Sie erfahren, wie Sie von der Strategie zum sofort umsetzbaren Marketingplan gelangen – und welche Erfolgsfaktoren Sie im Rahmen Ihrer Marketingstrategie nutzen sollten.

Seminarziel

Sie wissen, was erfolgreiche Strategie-Entwicklung auszeichnet und sind in der Lage, Online-Marketing-Projekte und -Maßnahmen erfolgreich durchzuführen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Das A-Z einer Online-Marketing-Strategie
- Positionsbestimmung und Analyse
- Techniken und Tools zur Analyse
- Daten zu Marke, Zielgruppe und Umfeld
- Markenwahrnehmung, Wettbewerbsanalyse
- Ziele und Zielkonflikte im Online Marketing
- Methoden und Techniken zur Zielfindung
- Der Wunschkunde Ihres Unternehmens
- Entwicklung funktionaler Marketingpläne
- Budget, Verantwortung, Zeitplan, KPIs
- Kontinuierliches Controlling etablieren
- Best-Practice-Beispiele und Checklisten



Trainerin Claudia Beauchamp ist Projektmanagerin aus Überzeugung und mit Herzblut. Die passionierte Onlinerin ist seit Anfang der 1990er Jahre als Kommunikations- und Marketing-Expertin mit Fokus auf Internet- und Technologie-Unternehmen tätig – das sind rund 25 Jahre praktische Erfahrungen und strategisches Wissen im Online Marketing.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/stra

2 Tage

Personalmarketing Online – effektivere Recruiting-Strategien

verfügbar als:

Präsenz



Online



So erreichen Sie Bewerber gezielt online – und gewinnen sie für Ihr Unternehmen. Das eMBIS Praxisseminar für die optimierte Nutzung von Karriere-Websites, Jobportalen, Social Media und anderen Online-Medien.

Mitarbeitergewinnung und/oder -bindung ist Ihr Thema. Im Seminar lernen Sie, wie Sie Online Marketing und Social Media bei der Ansprache geeigneter Personen gekonnt einsetzen. Weitere Inhalte sind eine Einführung in Grundlagen des Employer Brandings sowie der Online- und Social-Media-Kommunikation. Dazu erhalten Sie viel praxisbezogenes Wissen, aktuelle Trends und eine Übersicht der relevanten Kanäle für den Aufbau einer ansprechenden und wirksamen Candidate Journey. Danach können Sie den Turbo für den Karrierebereich Ihres Unternehmens zünden.

Seminarziel

Sie wissen, wie eine digitale Candidate Journey für Unternehmen aussieht und können Touch Points und Ansprache Ihrer Zielgruppe optimieren. Sie verstehen, wie Employer Branding Ihre Organisation unterstützen kann.

Seminarinhalte (Auszug)

- Standortbestimmung zu Personalmarketing, Employer Branding und Online Media
- Digitale Kommunikation schafft neue Spielregeln
- Berufliche und private Netzwerke (XING, Facebook, Twitter und Co.)
- Meinungsmache im Netz: kununu und andere
- Social Media & Social Recruiting/Active Sourcing in der Praxis
- Multi-Channel-Strategien
- Employer Branding (on- und offline)
- Learning by Doing: mit System zum Erfolg!
- Ausblick



Trainer Oliver Mattern zählt zu den Pionieren des Employer Brandings. Er ist Geschäftsführer bei menschmark, Organisations-Soziologe (Dipl.) und ehemaliger Director Employer Brand Management bei milch & zucker. Als erfahrene Führungskraft, Dozent und Referent für Personalsuche und -bindung setzt er konsequent auf Hilfe zur Selbsthilfe. Mit im Gepäck, eine Fülle an Praxisbeispielen. Immer im Fokus: die Bedürfnisse von Mitarbeitenden.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/perso



Pinterest Marketing: So entwickeln Sie eine effektive Content-Strategie mit visuellen Inhalten

Erfahren Sie an nur einem Tag, wie Ihnen der Einstieg auf Pinterest schnell und professionell gelingt, Sie Ihre Reichweite steigern und mit visueller Relevanz brillieren.

In nur 1 Tag sehen Sie Möglichkeiten, Menschen auf Pinterest je nach Interesse auf die unterschiedlichen Unterseiten Ihrer Website zu lenken. Gezielte Inspiration mit Pinnwänden schafft auf diese Weise visuelle Landschaften für Ihre Kunden, die wahrgenommen und gefunden werden. Sie lernen, wie Sie hochwertigen visuellen Content kreieren und entwickeln – auch ohne grafische Kenntnisse. Wie Sie Ihre Pinterest-Community mit der richtigen Strategie zeitsparend und zielgerichtet pflegen, zeigen Ihnen verschiedenste Beispiele und Praxis-Impulse.

Seminarziel

Sie kennen die Funktionen und Mechanismen von Pinterest, um Ihren Account optimal einzurichten und Sie wissen, wie Sie Pinterest für Ihr Unternehmen und Ihr Marketing erfolgreich einsetzen können.

Seminarinhalte (Auszug)

- Pinterest – mehr als nur ein Bilderbuch
- Funktionalitäten und Mechanismen von Pinterest im Überblick
- Pinterest korrekt einrichten (Unternehmenskonto)
- Alles über Pins, Bilder, Infografiken & Co
- Die richtige Content Strategie für Ihre Ziele auf Pinterest
- Praktische Tools zur Erstellung hochwertiger Pins
- Pinterest SEO
- Pinterest Kampagnen/Anzeigen
- Pinterest Analytics – Erfolge auf Pinterest messen



Trainerin Mira Giesen ist diplomierte Kommunikationswirtin und hat sich als „Webverbesserin“ einen Namen im Online Marketing gemacht. Sie hat zahlreiche Online- und Newsletter-Kampagnen erfolgreich umgesetzt und als Social-Media-Expertin u.a. für die Nachrichtenagenturen dapd und ddp direct, Deutschlands größte ELearning-Plattform Lecturio und die Universität Leipzig gearbeitet.

Fakten

- Kosten Präsenz: 680 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 580 Euro zzgl. MwSt.
- 1 Tag mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/pin

**Ausgezeichnet:
eMBIS ist Focus-Top-Anbieter
für Weiterbildung 2022!**





Programmatic Advertising – effiziente und individualisierte Online-Werbung on point!

Vollautomatisch, individuell und in Echtzeit: Nutzen Sie bereits die Potenziale von datengetriebenen Ad-Kampagnen?

Programmatic Advertising ist eine softwarebasierte Methode, Onlinewerbung vollautomatisiert über spezialisierte Plattformen in Echtzeit-Auktionen auszuspielen und zu buchen. Damit lassen sich anhand von Nutzerdaten Kampagnen effektiv(er) steuern. Wir zeigen Ihnen die Funktionsweise der vollautomatisierten Abläufe, wie sie Planungs- und Einkaufsprozesse von Werbeflächen verändern und deren Chancen & Risiken. Sie erfahren im Tagesseminar auch, wie Sie Kampagnen planen, anlegen und umsetzen. Dazu Erfolgsfaktoren, Messbarkeit, Tools und Qualitätssicherung.

Seminarziel

Sie verstehen Programmatic Advertising, die wichtigsten Herausforderungen, Methoden und Technologien, um eigene Programmatic Advertising-Kampagnen im Rahmen einer erfolgreichen Strategie umzusetzen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Programmatic Grundlagen
- Status quo und aktuelle Entwicklung
- Vorstellung der Plattformen (Demand-Side (DSP), Supply-Side (SSP), Data Management (DMP), Ad Server)
- Strategische und technologische Lösungsansätze
- Steuerung und Implementierung
- Marketing-Automation
- In-house vs. Outsourcing
- Erfolgsmessung & Erfolgskontrolle
- EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)
- Aktuelle Herausforderungen



Trainer Saban Denis Dasgin ist Digital Native und Gründer der Google-zertifizierten Online-Marketing-Agentur TRENDOMEDIA. Als aktiver Online Marketer mit Schwerpunkt Social Media, SEO und Affiliate Marketing und Gewinner des Start2Grow-Preises weiß er genau, wie Online-Marketing-Kampagnen „ticken“.

Fakten

- Kosten Präsenz: 680 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 580 Euro zzgl. MwSt.
- 1 Tag mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/progra

1 Tag

Recht im Online Marketing – rechtlich richtig werben im Online Marketing und Social Web

verfügbar als:



Erfahren Sie an nur 1 Tag, wie Sie Ihren Web-Auftritt rechtssicher gestalten, Abmahnungen vorbeugen und im Notfall richtig auf Abmahnungen reagieren.

Erfüllt Ihre Webseite alle gültigen rechtlichen Vorgaben? Wurden Sie schon einmal wegen eines Wettbewerbsverstoßes oder einer Urheberrechtsverletzung auf Ihrer Webseite abgemahnt? Kennen Sie Ihre Rechte und Pflichten als kommerzieller Nutzer von Social-Media-Plattformen? Praxisnah und verständlich werden die häufigsten Rechtsfragen geklärt: Haftung von Webseitenbetreibern für eigene und fremde Inhalte sowie für Inhalte auf verlinkten Webseiten Dritter, Datenschutzhinweise und rechtliche Rahmenbedingungen in den Bereichen Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenmarketing sowie Fragen rund um das Thema E-Mail-Marketing.

Seminarziel

Sie sind in der Lage, Ihre Unternehmenswebseite rechtssicher zu gestalten und die verschiedenen rechtlichen Anforderungen bei der Ausgestaltung Ihrer Online-Maßnahmen zu berücksichtigen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Rechtliche Grundlagen Online Marketing
- Corporate Websites rechtssicher gestalten
- Haftung bei eigenen und fremden Inhalten
- Haftung für Links: Was bringt ein Disclaimer?
- Datenschutz: Cookies und Nutzeranalysen
- Rechtliche Aspekte der Online-Werbung
- Keyword Advertising und SEO
- Online-Gewinnspiele
- E-Mail Marketing und Newsletter
- Social-Media-Aktivitäten
- Abmahnungen und Abwehr von Ansprüchen



Trainerin Dr. Julia Blind ist Fachanwältin für Gewerblichen Rechtsschutz und berät Unternehmen in allen Fragen der Werbung und des Vertriebs in Hinblick auf den Schutz des geistigen Eigentums (Marken, Design und Lizenzen). Ihre juristische Spezialisierung ist das Marken- und Designrecht, Wettbewerbsrecht, Presse- und Medienrecht sowie internationales Vertriebs- und Handelsrecht.

Fakten

- Kosten Präsenz: 680 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 580 Euro zzgl. MwSt.
- 1 Tag mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/recht

Präsenz



Online



SEO Intensiv – nachhaltige Suchmaschinenoptimierung für Marketingverantwortliche

Erfahren Sie in nur 2 Tagen alles, was Sie über SEO wissen müssen und erreichen ein professionelles Level – egal, ob Sie selbst optimieren oder eine Agentur steuern.

Suchmaschinenoptimierung ist ein Dauerbrenner im Online Marketing. Wer in den Suchergebnissen ganz oben erscheint, kann sich wichtige Marktanteile sichern. Doch immer öfter kommt es zu schlechteren Rankings infolge neuer Google Updates. Worauf kommt es bei SEO wirklich an? Welche Stellschrauben gibt es, um das Ranking positiv zu beeinflussen? Und wie lässt sich ein tragfähiges SEO-Konzept entwickeln, das auch langfristig funktioniert? In unserem Intensiv-Seminar erhalten Sie einen fundierten Überblick über aktuelle Trends und Entwicklungen rund um die professionelle Suchmaschinenoptimierung und lernen, worauf es bei einer nachhaltigen Optimierung ankommt.

Seminarziel

Sie sind auf dem neusten Stand der SEO-Entwicklung, können vorausschauend agieren und Optimierungsmaßnahmen umsetzen, die Bestand haben.

Seminarinhalte (Auszug)

- Aktuelle Ranking-Faktoren und Trends
- Erfolgsmessung
- Google Search Console und Analytics
- Rankings überwachen und „Best Practise“
- Conversion-Tracking
- Keyword-Konzeption
- Benchmarking und Suchbegriffsbewertung
- Content-Optimierung
- Metadaten und Strukturierte Daten
- Video- und Bildoptimierung
- Performance-Tests zur Ladezeit-Optimierung
- SEO-Texte
- Seeding & Amplification
- Link-Building und Greyhat-SEO



Trainer Severin Lucks hat über 15 Jahren Erfahrung im Bereich Konzeption, Design, Kommunikation, Programmierung, Optimierung und Werbung. Mit seiner SEO-Beratungs- und Softwarefirma DELUCKS hat er mehr als 300 Projekte u.a. für FC Bayern München, OSRAM, Phantasialand, Medical Park und die Sana Kliniken realisiert.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/seo

2 Tage

SEO und Google Ads – erfolgreiches SEO und Suchmaschi- nenmarketing für Nicht-Techniker

verfügbar als:

Präsenz



Online



Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Suchmaschinen funktionieren, User wirklich suchen und Sie Ihre Position bei Google und Co. deutlich verbessern können.

An den Themen Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Suchmaschinenmarketing (Google Ads) kommt heute keiner mehr vorbei, der im Internet gefunden werden will. In unserem Intensiv-Seminar vermitteln wir fundiertes Basiswissen zu den einzelnen Komponenten der Suchmaschinenoptimierung (SEO) und des Suchmaschinenmarketings (Google Ads). Sie lernen, wie Suchmaschinen funktionieren und welchen Einfluss Textgestaltung, Programmierung, Navigation, Verlinkung und Social Signals einer Webseite auf das Ranking in den Suchmaschinen haben. Außerdem erfahren Sie, was Sie beim Schalten von bezahlten Anzeigen auf Suchmaschinen beachten müssen.

Seminarziel

Sie kennen sämtliche SEO-Komponenten und sind in der Lage, SEO- und Suchmaschinenmarketing-Maßnahmen zu planen, einzuleiten, umzusetzen und zu überwachen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Grundlagen Suchmaschinenmarketing
- Ranking-Faktoren im Überblick
- Keyword Tools und Keyword-Recherche
- OnPage-Optimierung
- SEO-relevante Bereiche einer Webseite
- Keyword-optimierte Texte
- OffPage-Optimierung und Link-Popularität
- PageRank und TrustRank von Google
- Local SEO
- Google-Ads-Kampagnen
- Verwaltung eines Google-Ads-Kontos
- Google-Ads-Optimierung: Conversion Tracking



Trainer Saban Denis Dasgin ist Digital Native und Gründer der Google-zertifizierten Online-Marketing-Agentur TRENDOMEDIA. Als aktiver Online Marketer mit Schwerpunkt Social Media, SEO und Affiliate Marketing und Gewinner des Start2Grow-Preises weiß er genau, wie Online-Marketing-Kampagnen „ticken“.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/sem



Social Media Marketing – erfolgreiche Marketing-Strategien im Social Web

Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Sie mit durchdachten Facebook-Maßnahmen Ihre Kundenbeziehungen stärken und mit Instagram, Twitter, Blogs, XING, LinkedIn und Co. Ihre Sichtbarkeit im Netz erhöhen.

Sie haben bereits erste Erfahrungen im Social Media Marketing gemacht oder planen demnächst den Einsatz von Social Media in Ihrem Kommunikationsmix? In unserem Social Media Seminar lernen Sie, Ihren Auftritt zu professionalisieren, die Effizienz Ihrer Maßnahmen zu steigern und Ihre Erfolge messbar zu machen. Gemeinsam erarbeiten wir eine Strategie, wie Sie Social Media erfolgreich und Schritt für Schritt in Ihrem Unternehmen implementieren. Wir informieren Sie über aktuelle Entwicklungen auf den wichtigsten Social-Media-Plattformen wie Facebook, Instagram, XING/LinkedIn, Twitter, Slideshare, Pinterest, YouTube und wichtigen Blogs.

Seminarziel

Sie wissen, wie Sie Ihre Marketingziele, Ihre PR-Strategie und Ihre Kundenbindungsmaßnahmen für Social Media adaptieren und auf welchen Plattformen Sie Ihre Ziele am wirkungsvollsten umsetzen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Digitale Plattformen und ihre Reichweite
- Bedeutung von Gatekeepern, Multiplikatoren
- Strategische Social-Media-Ziele
- Social Media im B2B- und B2C-Bereich
- Praxis-Check: die wichtigsten Plattformen
- Networking-Strategie: Ergänzung zum CRM
- Marketing auf Facebook, Instagram, Twitter und Co.
- Business-Plattformen
- Corporate Blogs und Expertennetzwerke
- Shitstorms und Krisenmanagement
- Guidelines und Verantwortlichkeiten
- Social Media Monitoring



Trainerin Ruth Schöllhammer begleitet seit vielen Jahren Unternehmen bei der Konzeption von Social-Media-Maßnahmen. Durch ihre langjährige Praxiserfahrung schafft sie in Unternehmen schnell ein Bewusstsein für Social Media als neue Kategorie im Unternehmensmanagement. Sie unterrichtet an renommierten Akademien, Instituten und Hochschulen.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/som

2 Tage

Social Media Kampagnen – kreative Kampagnen entwickeln, umsetzen und steuern

verfügbar als:

Präsenz



Online



Von der Konzeption erfolgreicher Social-Media-Kampagnen über deren Umsetzung auf Facebook, Twitter, YouTube und Co. bis hin zum professionellen Kampagnen-Management und Monitoring.

In unserem Kampagnen-Seminar legen wir einen besonderen Fokus darauf, die Kernfunktionen sozialer Medien effektiv zu kombinieren, kreative Potenziale im Social Web freizusetzen und systematisch zu nutzen. Anhand von Best-Practice-Beispielen zeichnen wir kreative Routen nach und erklären, wie Sie Ihre Zielgruppen durch ausgereifte Kampagnen erreichen, aktivieren und Ihre Fan-Basis ausbauen können. Erfahren Sie, aus welchen einzelnen Schritten eine effektive Mitmach-Kampagne besteht und lernen Sie, strategisch heranzugehen.

Seminarziel

Sie verstehen Aufbau und Mechanismen interaktiver Mitmach-Aktionen, können Social Media-Kampagnen medien- und zielgruppen-gerecht konzipieren, Erfolge bewerten und auf kritische Stimmen souverän reagieren.

Seminarinhalte (Auszug)

- Networking, Sharing und Publishing
- Social-Media-Potenziale erkennen und nutzen
- Social Media Influencer einbinden
- Word-of-Mouth nutzen
- Social-Media-Kanäle im Kreativeinsatz
- Crossmedia-Kampagnen in der Praxis
- Kreative Ideen entwickeln
- Klare Ziele definieren
- Kampagnen-Plan systematisch erstellen
- Kapazitäten und Budgets richtig einsetzen
- Negative Statements professionell handeln
- Ergebnisse monitoren und analysieren



Die Trainerin Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs ist Geschäftsführerin der Agentur für Digitales Marketing REBELKO und konzipiert Strategien im B2B-, B2C- und Non-Profit-Sektor. Als Senior Consultant berät sie namhafte Marken und KMUs und arbeitet im operativen Geschäft als Kampagnenmanagerin. 2013 erschien ihr Fachbuch Erfolgreiche PR im Social Web.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/som-kam



Online



Storytelling – wie Sie Ihre Zielgruppe digital und crossmedial erreichen und an sich binden

Lernen Sie Schritt für Schritt, wie Sie Ihre Story entdecken, ein Narrativ entwickeln und schreiben können. Nutzen Sie Ihre Story, um Inhalte zu emotionalisieren und das Vertrauen Ihrer Zielgruppe nachhaltig zu festigen.

Die direkte Vergleichbarkeit von Produkten und Dienstleistungen im Internet verschärft den Wettbewerb und fordert alle Unternehmen heraus, sich deutlicher zu positionieren und zu differenzieren. In unserem Intensiv-Workshop lernen Sie die Grundlagen des Storytellings, und wie Sie dieses Stilmittel für Ihre Marketing-Aktivitäten im Internet crossmedial einsetzen können. Schritt für Schritt arbeiten Sie sich von der Entdeckung der Story bis zu Ihrem ganz individuellen Drehbuch vor. Lernen Sie, unterschiedliche Storytelling-Formate kennen, und wie und wo Sie Themen für gute Geschichten finden und wie Sie diese entwickeln, schreiben und positionieren.

Seminarziel

Sie haben Storytelling als das Herzstück Ihres Content Marketings entdeckt und können Geschichten entwickeln, die Kunden, Influencer und Partner interessieren, berühren und damit Markenloyalität generieren.

Seminarinhalte (Auszug)

- Storytelling im Online und Content Marketing
- Mit Stories punkten u. Zielgruppen erreichen
- Markenaufbau im Internet
- SEO: Google erkennt guten Content
- Schritt für Schritt zur guten Geschichte
- Themen finden: Wie? Wo? Was?
- Von der Idee zur Storyline
- Storytelling-Instrumente
- Storytelling-Formate im Online Marketing
- Storys im Online-Umfeld positionieren
- Geschichten als Marketing-Konzept
- Best-Practice-Beispiele



Die Trainerin Sabine Saldaña Bravo ist studierte Politikwissenschaftlerin und Soziologin, arbeitet als Web-Texterin und Bloggerin und hat sich auf das Entwickeln und Schreiben von Storys spezialisiert. Mit ihrer Eigenmarke KreativBravo entwickelt die leidenschaftliche Storytellerin seit mehr als 15 Jahren kreative Ideen und Konzepte für KMUs und den perfekten Unternehmens-Auftritt.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/sto

1 Tag

Texten für Social Media – so posten Sie erfolgreich auf Facebook, Twitter und Co.

verfügbar als:

Präsenz



Online



Lernen Sie an nur einem Tag, wie Sie mit dem richtigen Ton, interessanten Inhalten und abwechslungsreichen Formaten eine aktive Fan-Basis in Ihren sozialen Netzwerken schaffen.

Sie haben erkannt, dass Texten in sozialen Netzwerken besonderen Regeln unterliegt? Sie wollen Ihre Social-Media-Kommunikation optimieren und die richtigen Inhalte und den richtigen Ton für Ihre Zielgruppe finden? In unserem Seminar lernen Sie, wie Sie aus Fans und Followern begeisterte Leser machen, die Ihre Inhalte gerne in ihrem Freundes- und Bekanntenkreis teilen und an ihre Community weiterleiten. Schritt für Schritt zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Themen passend für die jeweiligen Plattformen „übersetzen“, damit Ihre Beiträge dort auch funktionieren. Anhand zahlreicher Beispiele lernen Sie schließlich, was Leser gerne in ihren Netzwerken teilen – und was nicht.

Seminarziel

Sie kennen die Erwartungshaltung Ihrer Zielgruppe und können sie auch befriedigen. Sie kennen die Regeln der unterschiedlichen Plattformen und beherrschen Botschaften und Strategien, die funktionieren.

Seminarinhalte (Auszug)

- Vorstellung der wichtigsten Netzwerke
- Regeln beim Texten für Social Media
- Mögliche Text- und Content-Formate
- Rahmenbedingungen und Einschränkungen
- Interessen und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe
- Themensammlung und Themenplanung
- Erfolgsfaktoren für Facebook Posts
- Erfolgsfaktoren für Tweets
- Erfolgsfaktoren für XING bzw. LinkedIn
- Texten in der Praxis: Tipps und Tricks
- Spezielle Formate wie Pinterest, Blogs usw.
- Unterstützung im Alltag: Redaktions-Tools



Trainerin Ruth Schöllhammer begleitet seit vielen Jahren Unternehmen bei der Konzeption von Social-Media-Maßnahmen. Durch ihre langjährige Praxiserfahrung schafft sie in Unternehmen schnell ein Bewusstsein für Social Media als neue Kategorie im Unternehmensmanagement. Sie unterrichtet an renommierten Akademien, Instituten und Hochschulen.

Fakten

- Kosten Präsenz: 680 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 580 Euro zzgl. MwSt.
- 1 Tag mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/txt-som



Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User und Suchmaschinen

Entdecken Sie in nur 2 Tagen, wie „wortgewaltig“ Ihre Webseite ist, wie Sie Inhalte richtig aufbauen und wie viel Sie mit guten Web-Texten erreichen können.

Im Internet genügt es nicht, Texte fehlerfrei zu formulieren. Für einen guten Online-Text benötigen Sie ein technisches Grundverständnis und solide Online-Marketing-Kenntnisse – ganz gleich, ob allgemeiner Website Content, Social-Media-Kommunikation, web-konforme Pressemeldungen, knackige Produkttexte oder redaktionelle und suchmaschinenoptimierte Online-Inhalte. Für das Schreiben von kreativen, lesbaren, barrierefreien, informativen, verkaufsstarken, zielgruppenspezifischen und suchmaschinenoptimierten Texten gibt es klare Regeln und Hilfestellungen. Lernen Sie, gute Texte fürs Internet zu schreiben und die Leistung von Textern professionell zu beurteilen.

Seminarziel

Sie verfügen über ein technisches Grundlagenwissen und beherrschen die handwerklichen Fähigkeiten zur Erstellung von Texten für die verschiedenen Bereiche des Internets.

Seminarinhalte (Auszug)

- Basiswissen Web-Texten
- Was lässt sich mit guten Inhalten erreichen?
- Was ein guter Web-Texter können sollte
- Unterschied Online-Text und Offline-Text
- Gestaltung von lesbaren Web-Texten
- Praxis: Text-Übungen
- Wie sieht ein idealer Textaufbau aus?
- Kreatives und bildhaftes Schreiben
- Recherche, Texterstellung und Redigieren
- Web-Texte: Usability, Sichtbarkeit, Lesbarkeit
- SEO: korrekter Umgang mit Keywords
- Nützliche Tools für Web-Texter



Trainerin Miriam Löffler ist crossmediale Content-Enthusiastin und renommierte Fachbuchautorin und arbeitet seit rund 20 Jahren in den Bereichen Konzeption von Webseiten, Content Management, Redaktion und Online Marketing – unter anderem für Amazon.de, die ProSiebenSat1 Media AG und die Verlagsgruppe Weltbild.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/txt

2 Tage

Usability- und Conversion-Optimierung – maximale User Experience (UX) für Ihren Online-Auftritt

verfügbar als:

Präsenz



Online



Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Sie durch gezielte Optimierung Kunden auf Ihren Online-Kanälen zu den von Ihnen gewünschten Handlungen bewegen.

Wie gut finden sich User auf Ihrer Webseite zurecht? Entspricht Ihr Online-Angebot den Erwartungen Ihrer Zielgruppe? Welches Potenzial birgt Ihre Webseite? In unserem Seminar mit Workshop-Elementen konzentrieren wir uns auf die optimale Ausrichtung Ihrer Webseite auf den Benutzer – praxisorientiert und immer am Beispiel der Web-Projekte, Unternehmenswebseiten, Online-Shops und Mobile Apps der Teilnehmer. In unserem Seminar lernen Sie, Ihr Online-Angebot optimal auf Ihre Zielgruppe auszurichten. Sie erfahren, wie Sie dabei vorgehen, und lernen nützliche Tools und Strategien zur Unterstützung Ihrer Optimierungsarbeit kennen.

Seminarziel

Sie wissen, an welchen Stellschrauben gedreht werden muss, um die Usability und User Experience Ihres Online-Angebots zu optimieren und die Konversionsraten zu erhöhen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Zeitgeist der modernen User Experience
- Methodische Herangehensweisen
- Benutzerszenarien und User Journey
- Kennzahlen für die Optimierung
- Praxis: Analyse und Strategie Ihrer Projekte
- Surf- und Klickpfad-Analysen
- A/B-Tests und Multivariate-Tests
- Eye Tracking, Heatmaps, Mouse Tracking
- Praxis: Ihre Projekte im Usability-Test
- Conversion Rate Optimization
- Mobile Usability
- Nützliche Tools und Soft-/Hardware



Trainer Norbert Barnikel steht für 360° Digital Marketing und User Experience. Der passionierte Digital Marketer begleitet seit über 20 Jahren Big Player wie Siemens, Merck, Bosch und Nestlé in die Mobile-Marketing-Zukunft. Er ist ein gefragter Trainer und Dozent an renommierten Akademien, Instituten, Hochschulen und internationalen Business Schools.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/usa

Video- und Bewegtbild-Marketing – erfolgreiche Strategien für YouTube, Stories & Co.

2 Tage

verfügbar als:



Wie Sie mit Videos Ihr Publikum begeistern und magisch anziehen! Ist Ihr Content bereit für die große Leinwand?

Sie erfahren, wie Sie die weltweite Popularität von Videos für Ihr Marketing nutzen. Wir klären, welcher Online-Marketing-Mix sich für Video-Marketing eignet, wie Ihre Videos im Kampf um Aufmerksamkeit gewinnen bzw. wie Sie die Generation Z erobern. Welche Möglichkeiten zur Erfolgsmessung Sie kennen sollten und was das Geheimnis viraler Video-Hits ist, sind weitere Themen. Sie lernen, wie Sie Ihre Botschaften mit Video-Konzepten und Kampagnen auf Landingpages, YouTube oder auf Social Media veröffentlichen. Und so Ihr Online Marketing entscheidend voranbringen.

Seminarziel

Sie erfahren alles Wissenswerte über Video-Plattformen, Social Video Sharing, Video-Content-Marketing, den neuesten Stand der (Video-)Technik und die Trends sowie Praxistipps in Sachen Video-Marketing.

Seminarinhalte (Auszug)

- Überblick Video-Marketing, Social-Video-Sharing
- Zielführende Video-Marketing-Strategien
- Praxiswissen: Der eigen Video-Kanal (am Beispiel YouTube)
- Videos im Content Marketing
- Video SEO
- Videoproduktion & Technik
- Sinnvolle KPIs zur Erfolgskontrolle
- Praktische Tools und Hilfsmittel
- Aktuelle Trends und Entwicklungen



Trainer Guido Breunung ist Geschäftsführender Gesellschafter der domstadt.tv GmbH und zertifizierte Social Media Manager. Er produziert Corporate Videos und bildet „Mediengestalter Bild und Ton“ aus. Dabei schlägt sein Herz insbesondere für das Video-Consulting und das Video-Marketing. Sein Wissen gibt der Marketingstrategie in Seminaren und Vorträgen sowie in Fachbüchern weiter.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/vmark

2 Tage

Web- & Werbe-Videos – So konzipieren, drehen, schneiden und veröffentlichen Sie Marke- ting- und Unternehmensfilme

verfügbar als:

Präsenz



Online



Lernen Sie in nur 2 Tagen den gesamten Filmprozess von der Idee bis zur filmreifen Inszenierung Ihrer Story kennen und erstellen Sie Ihren eigenen Film für YouTube & Co.

Immer mehr Unternehmen wollen Ihre Filme und Videos selbst produzieren. Denn keine Frage, visuelles Storytelling ist heute das effektivste Marketing- und Kommunikationsmittel. Unabhängig davon, welcher Filmtyp hergestellt werden soll, der Prozess ist immer derselbe. Ob Werbevideo, Imagefilm, Produktvideo oder Erklärvideo: In diesem zweitägigen Seminar erlernen Sie die Grundlagen der Videoproduktion und wichtige Prozesse der kommerziellen Filmherstellung. Am Ende des Seminars wissen Sie, welche Art von Internet-Videos bei Ihrer Zielgruppe ankommen.

Seminarziel

Sie verstehen den gesamten Filmprozess von Anfang bis Ende und erkennen den geeigneten konzeptionellen Ansatz für Ihre Botschaft und Ihr Budget.

Seminarinhalte (Auszug)

- Die Bedeutung und der Einfluss von Audio bzw. Musik.
- positive und negative Beispiele für gelungene Filme
- Die ersten Schritte in Sachen Film
- Der Weg zum Filmkonzept
- Ihr Film als Teil des Online Marketings
- Die 3 Phasen des Filmemachens und Ihre Rolle dabei
- Produktion
- Post-/Nach-Produktion
- Praxisteil / Workshop im Seminar: Einen Film selbst machen



Der Trainer Matt Vane führt seit 35 Jahren Regie bei kommerziellen Filmen. Der gebürtige Australier hat in über 40 Ländern gedreht und produzierte Filme für nahezu jede Art von Produkten und Kunden, darunter VW, Bosch, BMW, Siemens, Coca-Cola. Mit seiner Filmerfahrung verbindet Matt Vane das Know-how für visuell inspirierende Filme mit den Anforderungen des Online Marketings.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/film



Web-Analytics – so messen Sie den Erfolg Ihrer Webseite richtig

Entdecken Sie in nur 2 Tagen das volle Potenzial Ihrer Webseite und Kampagnen. Lernen Sie, Kennzahlen richtig zu interpretieren und Ihre Online-Marketing-Ziele sicher zu erreichen.

Web-Analyse ist wichtig. Keine Frage. Aber wissen Sie wirklich, was die Kennzahlen in Ihrem Analyse-Tool bedeuten? In unserem Seminar erhalten Sie einen fundierten Überblick über die korrekte Interpretation von Website-Statistiken und Web-Controlling-Daten. Lernen Sie, wie Sie Reports und Analysen in Hinblick auf Ihre individuellen Ziele lesen sollten und mithilfe der richtigen Kennzahlen Ihre Geschäftsziele messbar machen. Erfahren Sie alles über das konkrete Vorgehen zur Optimierung von Navigationen, Inhalten, Marketing-Kanälen und Landing Pages und lernen Sie, Web-Statistiken zielorientiert zu analysieren und richtig zu interpretieren.

Seminarziel

Sie sind in der Lage, die aus der Web-Analyse gewonnenen Erkenntnisse für die Optimierung Ihres Online-Angebots bzw. zur Erreichung Ihrer individuellen Geschäftsziele einzusetzen und messbar zu machen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Web Analytics: Grundlagen und Potenziale
- Implementierung von Analyse-Werkzeugen
- Metriken, Begriffe und Abkürzungen
- Zahlen in ein Verhältnis zueinander setzen
- Festlegen zielrelevanter Kennzahlen (KPIs)
- Individuelle Ziele professionell kontrollieren
- Abweichungen und Fehlertoleranzen
- Reports und Berichte individuell adressieren
- Optimierung in der Praxis
- Controlling von Marketing-Kampagnen
- Besonderheiten im Social-Media-Umfeld
- Auswahlkriterien von Tools und Anbietern



Der Trainer Stefan Ponitz arbeitet seit 20 Jahren im Online Marketing als E-Commerce- und Social Media-Berater sowie als Web-Analyse-Spezialist für KMUs und Konzerne. Der studierte Wirtschaftsinformatiker und Betriebswirt hat zahlreiche Online- und Social Media-Projekte unter anderem für die TRI-GEMA Inh. W. Grupp e.K. und die EasyCredit/ Teambank Nürnberg erfolgreich umgesetzt.

Fakten

- Kosten Präsenz: 980 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Einsteiger und Fortgeschrittene
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/ana

Führungskräfte

Digitale Marketing Transformation	39
Erfolgreich führen 4.0	40
Kundenzentriertes Online Marketing	41
Online Marketing-Strategien	42

2 Tage

verfügbar als:

Präsenz



Online



Digitale Marketing Transformation für Führungskräfte – so werden Sie zum digitalen Experten

Schaffen Sie sich in nur 2 Tagen die Basis, um das richtige Mindset für eine erfolgreiche Zukunft zu entwickeln. So führen Sie Ihre Organisation erfolgreich durch die digitale Marketing Transformation.

Sie lernen Erfolgsfaktoren, Ressourcen und Methoden für eine erfolgreiche digitale Marketing-Transformation kennen. Wir sensibilisieren Sie für neue Denkweisen und das Potenzial der Digital Economy. Sie erhalten einen Überblick über digitale Führungsinstrumente und die Business Model Innovation. Anhand von Praxisbeispielen erfahren Sie, wie Unternehmen mit Data-Driven-Marketing, Internet of Things oder Online Marketing 4.0 ihre Disruption- und Game-Changer-Modelle gestalten. Und damit Interessenten, Kunden, Fans und Follower und eigene Mitarbeiter begeistern.

Seminarziel

Sie verstehen, wie Sie die Digitalisierung für das eigene Marketing einsetzen. Sie können Trends und Innovationen frühzeitig erkennen, um sich entscheidende Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Seminarinhalte (Auszug)

- Die digitalen Transformationsprozesse
- Technologien, Methoden und veränderte Denkweisen
- Trends und Entwicklung: Post Web-Technologien, Chatbots, Conversational User Interfaces, Data Driven Marketing
- Best-Practice-Strategien für erfolgreiches zukunftsorientiertes Marketing
- Digital Leadership – Menschen und Organisationen
- Grundlagen agiler Marketing-Methoden
- Software & Tools
- Workshop: Transformationsfahrplan



Trainer Norbert Barnikel steht für 360° Digital Marketing und User Experience. Der passionierte Digital Marketer begleitet seit über 20 Jahren Big Player wie Siemens, Merck, Bosch und Nestlé in die Mobile-Marketing-Zukunft. Er ist er ein gefragter Trainer und Dozent an renommierten Akademien, Instituten, Hochschulen und internationalen Business Schools.

Fakten

- Kosten Präsenz: 1280 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Führungskräfte, Manager und Entscheider (auch ohne tiefgehende Online-Marketing-Kenntnisse)
- Auch für Geschäftsleiter und Einzelunternehmer
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/trans

Bereit für deinen Aufbruch?

Starte JETZT deine Weiterbildung mit unserem Kompaktkurs
Online Marketing Managerin*in



www.masterclass.embis.de

2 Tage

verfügbar als:

Präsenz



Online



Kundenzentriertes Online Marketing: Innovations-Seminar für Führungskräfte

Rapid Prototyping, Disruptives Denken, Design Thinking, Blue Ocean/Red Ocean, User-Centered Design – mehr als nur Buzzwords: Erfahren Sie in nur 2 Tagen, wie Sie die wirklichen Bedürfnisse Ihrer Kunden erfüllen und hierfür Ihr digitales Marketing von innen heraus verändern können.

Im 2-tägigen Seminar stehen ausgewählte Erfolgs-Methoden der Digital Economy auf dem Plan. Ansätze wie Big Data, Automation, Internet of Things oder Virtual Reality und User-Centered Design verändern die Art und Weise, wie Unternehmen Prozesse, Produkte und Services entwickeln und vermarkten. Als Führungskraft entscheiden Sie über Methoden und Techniken. Daher „bauen“ wir im Workshop-Teil Mock-Ups und Prototypen und testen. Sie lernen, aus der Fülle der Methoden die passenden herauszufiltern. Um im Unternehmen kundenzentriertes Marketing zu ermöglichen.

Seminarziel

Sie erfahren wie andere Unternehmen mit modernen Methoden und Instrumenten neue Prozesse gestalten. Sie lernen Interessenten, Kunden, Partner und die eigenen Mitarbeiter für diese „neue Welt“ zu begeistern.

Seminarinhalte (Auszug)

- Innovationsentwicklung im Marketing
- Die wichtigsten agilen Methoden, Kreativitätstechniken und Formate
- Kreativitäts-Matrix: Welche Techniken helfen?
- Bedürfnisse, Anforderungen und Probleme von Nutzergruppen verstehen
- Teamrollen schlagkräftig zusammenstellen
- Methodenkoffer: Welche Werkzeuge und Hilfsmittel sind hilfreich
- Ideen-Workshop



Trainer Norbert Barnikel steht für 360° Digital Marketing und User Experience. Der passionierte Digital Marketer begleitet seit über 20 Jahren Big Player wie Siemens, Merck, Bosch und Nestlé in die Mobile-Marketing-Zukunft. Er ist ein gefragter Trainer und Dozent an renommierten Akademien, Instituten, Hochschulen und internationalen Business Schools.

Fakten

- Kosten Präsenz: 1280 Euro zzgl. MwSt.
- Kosten Online: 780 Euro zzgl. MwSt.
- 2 Tage mit max. 12 Teilnehmern
- Für Führungskräfte, Manager und Entscheider (auch ohne tiefgehende Online-Marketing-Kenntnisse)
- Auch für Geschäftsleiter und Einzelunternehmer
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Persönliches Teilnahmezertifikat
- Lernen im 4-Sterne-Hotel*
- Mittagessen, Snacks u. Getränke*

*nur Präsenz



Infos, Termine, Orte und Anmeldung unter:
eMBIS.de/kuzen

2 Tage

Online Marketing-Strategien für Führungskräfte: Erfolge planen, Ziele erreichen!

verfügbar als:

Präsenz



Online



In 2 Seminartagen erfahren Sie, was erfolgreiche Online-Marketing-Strategien kennzeichnet; wie Sie Budgets, Teams oder Agenturen erfolgreich(er) steuern. Und Ihre Online-Marketing-Ziele sicher erreichen.

Im 2-Tages Führungskräfte-Seminar klären wir, was erfolgreiche Strategie-Entwicklung ausmacht und welche Voraussetzungen es braucht. Sie lernen Werkzeuge für Analyse, Planung und Controlling einer Online-Marketing-Strategie kennen sowie Methoden zur Optimierung. Sie erfahren, warum Kundenanforderungen im Zentrum Ihrer Strategie stehen und warum Sie von Ihren Teams ebenso konsequent „Customer Centricity“ einfordern sollten. Ein Überblick über Soft Skills und Team-Fähigkeiten zeigt, wie Sie Ihre Mitarbeiter besser unterstützen können.

Seminarziel

Sie erhalten praxiserprobte Wege für eine erfolgreiche Strategieentwicklung an die Hand. Damit können Sie künftig Ihr Online-Marketing-Team effektiv und effizient steuern und Online Marketing-Ziele erreichen.

Seminarinhalte (Auszug)

- Online-Marketing-Strategie als umfassendes Führungsinstrument
- 6 Schritte zum Strategie-Erfolg
- Analysen, Techniken & Tools – was eine wirklich gute Strategie braucht
- Zielgruppe(n) und Ziele definieren
- Teams & Partner – wie Sie Ihre Organisation auf „ERFOLG“ programmieren
- Agenturen und Team erfolgreich steuern
- Optimierungspotenziale erkennen und nutzen
- Controlling und Zielerreichung



Trainerin Claudia Beauchamp ist Projektmanagerin aus Überzeugung und mit Herzblut. Die passionierte Onlinerin ist seit Anfang der 1990er Jahre als Kommunikations- und Marketing-Expertin mit Fokus auf Internet- und Technologie-Unternehmen tätig – das sind rund 25 Jahre praktische Erfahrungen und strategisches Wissen im Online Marketing.



Nur als Inhouse-Seminar
Angebot auf Anfrage

Sonstiges

Stimmen und Referenzen	44
Unsere eMBIS Trainer	45
Kontakt	47

Stimmen und Referenzen

Seit mehr als 20 Jahren schenken uns unsere Kunden ihr Vertrauen. Immer wieder erhalten wir positives Feedback über die Kompetenz unserer Trainer, den optimalen Praxisbezug der Schulungen und die gute Verständlichkeit und Struktur der Kurse.

Online Marketing

„Der umfangreiche Themenbereich wurde strukturiert bearbeitet und vom Trainer anhand praxisbezogener Beispiele kompetent und verständlich erklärt. Sowohl für Online-Marketing-Neulinge als auch zur Vertiefung vorhandener Kenntnisse sehr zu empfehlen.“



Christian S.,
Hirmer GROSSE GRÖSSEN Online GmbH

Usability und Conversion

„Das Seminar „Website Usability- und Conversion Optimierung“ kann ich sehr empfehlen: Der Trainer hat es geschafft, die Inhalte praxisnah, unterhaltsam und gut verständlich zu vermitteln. Man bekommt viele hilfreiche Tools und wertvolle Tipps zum Thema „Wie kann ich meine Webseite benutzerfreundlich gestalten“. Dies war bereits das dritte eMBIS Seminar, das ich besucht habe, und ich war mit jeder der Veranstaltungen immer sehr zufrieden!“



Lena F.,
JACK WOLFSKIN

SEO und Google Ads (Google Ads)

„Das Seminar war eine tolle Veranstaltung und ist unbedingt weiterzuempfehlen. Der Kurs hat mir viele neue Erkenntnisse und eine breite Übersicht über die Instrumente des Suchmaschinenmarketings vermittelt. Durch die sehr angenehme Atmosphäre blieben keine Fragen offen. Der Trainer hat die Seminarinhalte ansprechend und interessant vermittelt und mit konkreten Beispielen aus der Praxis sowie Tipps und Tricks ergänzt, die nicht in Lehrbüchern zu finden sind. Ganz klar ein hervorragender Kurs für jeden, der SEO und Google Ads endlich verstehen will. Vielen Dank!“



Tanja B.,
Telemotive AG

Web Analytics

„Das Intensiv-Seminar Web-Analytics der eMBIS Akademie verdient den Titel intensiv, weil es in nur 2 Tagen einen umfangreichen Überblick über die aktuellen Werkzeuge der Web-Analyse und des Web Controllings gibt. Praxisnah wird darin eine Menge Verbesserungspotenzial aufgezeigt und vermittelt, so dass für jeden etwas dabei ist. Das Seminar ist bestens geeignet für Menschen, die ein wenig Vorwissen zum Thema Web-Analyse mitbringen und täglich in ihrem Unternehmen umsetzen.“



Michael M.,
TÜV Technische Überwachung Hessen GmbH

alicon

techem

gettyimages®

mabito
OUTDOOR LIFESTYLE
www.mabito.com



Rely on it.

WACKER



R | E | N | A | .



BECKAKADEMIE
SEMINARE

D
DENTALURUM

globus
BAUMARKT
WER BAUT BRAUCHT GLOBUS!

Unsere eMBIS Trainer

Norbert Barnikel



„Digitales Marketing mit all seinen sich schnell ändernden Facetten ist kein Trend. Es ist das Heute. Und die Zukunft.“

Seminare:

- Digitales Marketing für Führungskräfte
- Usability- und Conversion Optimierung

Claudia Beauchamp

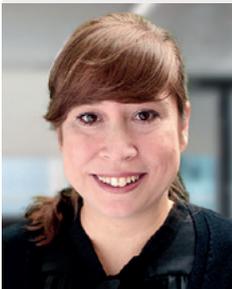


„Zum Erfolg im Marketing gehört die Fähigkeit, schlechte Maßnahmen rechtzeitig durch bessere zu ersetzen.“

Seminare:

- Online Marketing Strategien

Dr. Rebecca Belvederesi-Kochs



„PR im Social Web kann heute keiner mehr ignorieren - als Kanal für interaktives und kundenorientiertes Marketing.“

Seminare:

- Digitale Markenführung
- Social Media Kampagnen

Sabine Saldaña Bravo



„Ich bin überzeugt von der Wirkung von Geschichten als Instrument des Content Marketings - online wie offline!“

Seminare:

- Storytelling
- Kreativität für Ihr Online Marketing

Dr. Julia Blind



„Nur rechtskonformes Online Marketing ist effektives Online Marketing - und mein Seminarziel für Sie.“

Seminare:

- Recht im Online Marketing

Marion Borgs



„Content-Marketing und NLP gehören zusammen - nur so ist der Kunde wirklich im Mittelpunkt und spürt echtes Interesse“

Seminare:

- NLP und Neuro im Online Marketing

Guido Breunung



„Erfolg im Internet hängt von Sichtbarkeit und Vertrauen ab. Mit den richtigen Videobotschaften schaffen Sie beides.“

Seminare:

- Video Marketing

Saban Denis Dasgin



„Ich helfe Firmen, im Internet sichtbarer und dadurch erfolgreicher zu werden.“

Seminare:

- Online Marketing
- SEO und Google Ads

Matthias Duschner



„Bildsprache im Online Marketing heißt, mit individuellen Strategien wirkungsvoll gestalten.“

Seminare:

- Bildsprache im Online Marketing

Michael Firnkes



„Ich möchte Online Marketing erlebbar machen – praxisnah und transparent.“

Seminare:

- Influencer Marketing
- Content Marketing
- Blogs für Unternehmen

Mira Giesen



„In kaum einem Bereich gibt es eine derart rasante und spannende Entwicklung wie im Online-Marketing.“

Seminare:

- Das neue Social Web
- E-Mail Marketing
- Online Marketing
- Social Media Guidelines

Miriam Löffler



„Content ist und bleibt King! Gute Texte sind die Basis für jeden Web-Erfolg.“

Seminare:

- Texten fürs Web

Severin Lucks



„Nutzer- und Suchmaschinenoptimierung ist heute ein wesentlicher Teil des Marketings.“

Seminare:

- SEO Intensiv

Oliver Mattern



„Employer Branding ist die Kunst, essenziellen Mitarbeiterbedürfnissen mit den spürbar besten Antworten zu begegnen.“

Seminare:

- Personalmarketing Online

Guido Pelzer

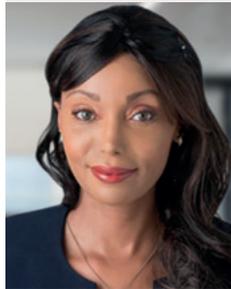


„Mir macht es unheimlich Spaß, mein Wissen im Online Marketing an Unternehmer weiterzugeben und zu sehen, dass sich nach relativ kurzer Zeit die ersten Erfolge einstellen.“

Seminare:

- Google Ads Intensiv

Dr. Irene Kilubi



„Auch Kanäle wie Influencer Marketing können Performance Ziele verfolgen.“

Seminare:

- Influencer Marketing

Stefan Ponitz



„Durch den ständigen Wandel im Internet gibt es keinen spannenderen und abwechslungsreicheren Job.“

Seminare:

- E-Commerce Optimierung
- Facebook Ads
- Web Analytics

Dr. Bettina Winter



„Wer seine sozialen Kompetenzen im Online-Marketing weiterentwickelt, hat einen klaren Wettbewerbsvorteil.“

Seminare:

- Soft Skills im Online-Marketing

Ruth Schöllhammer



„Social Media ist eine neue Kategorie im Unternehmensmanagement, die alle Bereiche strategisch wie operativ berührt.“

Seminare:

- Facebook Marketing für Einsteiger
- Social Media Marketing
- Texten für Social Media

Norbert Schuster



„Das Online Marketing ist der Paradigmenwechsel und der Hebel für das Business unserer Zeit.“

Seminare:

- Marketing Automation
- NLP und Neuro im Online Marketing

Matt Vane



„Video ist durch die Kombination von Ton und Bild unvergleichlich DAS zeitgemäße und globale Werbe- und Kommunikationsmittel.“

Seminare

- Web- & Werbevideos

David Zielonka



„Für Ihren Erfolg im Web brauchen Sie Visionen, Strategien, analytisches Know-how und ein Lächeln im Gesicht.“

Seminare:

- Google Analytics

Kontakt

Wir sind für Sie da.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Bei Fragen oder Interesse wenden Sie sich gerne direkt an uns:

eMBIS Akademie für Online Marketing

Blumenstraße 25
85399 Hallbergmoos

Telefon 0811 993366-0
Telefax 0811 993366-1

mail@eMBIS.de
www.eMBIS.de

Newsletter

Mit unserem Newsletter sind Sie immer up to date. Neben dem aktuellen Seminarangebot halten wir Sie mit spannenden Online-Marketing-News auf dem Laufenden.

eMBIS Akademie – Weiterbildung für Ihren Unternehmenserfolg und Ihre Karriere!

Über 200 Seminare zu mehr als 30 Themen im Online Marketing – das sind rund 1000 zufriedene Teilnehmer pro Jahr. Die eMBIS Akademie begleitet seit über 20 Jahren Unternehmen auf ihrem Weg zum Erfolg im Online Marketing – durch die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter.

www.eMBIS.de

Bildnachweise: eMBIS GmbH, gettyimages.de andresr, fotolia.de .shock

