

Mit den richtigen Inhalten Kunden erreichen und gewinnen

Der Content

100% Praxis.
Sofort umsetzbar.

Marketing Manager

Strategie mit Zukunft

- Die wichtigsten Hebel, um die Aufmerksamkeit in der digitalen Welt langfristig zu erhalten

Content richtig verbreiten

- Wie Sie mit Social Media, Website oder Content-Anzeigen eine große Reichweite schaffen

YouTube- und Videomarketing

- Das 1x1 guter Online Videos – so wird Ihr Film zum Erfolg

Content Audit

- Tools zur effizienten Analyse und Optimierung Ihrer Website-Inhalte

Die richtigen Inhalte finden

- Tools und Methoden, mit denen Sie einfach gute Themen finden

Erfolge Ihres Contents messen

- Die richtigen Messwerte für Ihr Unternehmen

Digital Content und Suchmaschinen

- Wie Google arbeitet – Suchmaschinenoptimierung (SEO) für Ihre Texte und Videos

So beurteilen ehemalige Teilnehmer dieses Seminar:

- ✓ „Herr Hörner ist ein ausgezeichnete Referent! Strukturierte Unterlagen, klare Prozesse, kurzweilige Vortragsweise, interessante Praxisbeispiele.“ D. Wollnik, ASK GmbH
- ✓ „Sehr guter Einblick in die Materie Content Marketing, fesselnde Vortragsweise.“ N. Martin, Gameforge 4D GmbH

Ihr Termin:

29. bis 31. März 2017 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg
durch begrenzte
Teilnehmerzahl!

Ihre Referenten:



Claus Hammer
Daimler AG



Timo Hinze
Adam Opel AG



Thomas Hörner
Berater, Autor, Redner und
Dozent



Sigrid Leger
Text- und Redaktionsbüro
Sigrid Leger



Christian Tembrink
netspirits GmbH & Co. KG

Profitieren Sie von exklusiven
Praxisberichten von Opel und Daimler

Workshops: Videos und Texte für
erstklassigen Content

- ◆ Sinnvolle und nützliche Texte schreiben
- ◆ Herausragende Videos erstellen
- ◆ Mit Content-Leitfaden


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: +49 (0) 61 96/47 22-700

Den richtigen Content über den richtigen Kanal zum richtigen Kunden bringen



Ihr Seminarleiter:
Dipl.-Ing. Thomas Hörner,
Berater, Autor, Redner und Dozent

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Die Wirkung von Content Marketing

- Der Unterschied zwischen Content-Marketing und Werbung
- Content Marketing in der Customer Journey – Kundenverhalten in Zeiten des Internets
- Paid, Owned und Earned Media
- Content-Marketing-Strategien – Kundengewinnung, Kundenbindung, Branding
- Motive und Emotionen – die Basis guten Contents

11.15 Content-Formate: Chancen, Einsatzzwecke und Herangehensweise

- Artikel, Blog-Beitrag, Checklisten, eBook, How-To, Infografik, Newsletter, Podcast, Präsentation, Produktstory, Studie, Verzeichnisse, Webinar, ...
- Bilder – hochwertiger Content in attraktivem Gewand
- Videos – bewegender Content

12.00 So finden Sie die richtigen Themen

- So recherchieren Sie, was Ihre Kunden interessiert
- Welche Themen rund um Ihre Produkte werden oft gesucht?
- Präsentation vielfältiger (und meist kostenfreier) Tools und Methoden

13.00 Business Lunch

Get-together

Ausgang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit der Referentin und Teilnehmern.

14.00 Digitales Marketing bei der Daimler AG

- Content-Entstehung im Rahmen einer Produktmarkteinführung
- Effiziente Content-Management-Prozesse über eine zentrale Plattform
- Veränderungen der digitalen Marketinginstrumente
- Digitale Trends, die zukünftig Unternehmen beeinflussen werden



Claus Hammer
Online Platforms & Content Manager,
Daimler AG,
Stuttgart

15.15 User generated Content

- Warum den Nutzer in die Content-Produktion einbeziehen?
- Konzeptionell richtig heran gehen an User generated Content
- Die Erfolgsfaktoren Seeding und Moderation

15.45 Storytelling im Content Marketing

- Was ist gutes Storytelling?
- Wie ist eine gute Story aufgebaut? Drama und Höhepunkte
- Wer wird Held oder Mentor: Ihr Unternehmen oder der Kunde?
- Geschichten erzählen in und über verschiedene Kanäle

16.45 Content Audit: nur Arbeit oder praktische Hilfe?

- Was ist das eigentlich, dieses „Content Audit“
- Wie erstellt man ein Content Audit
- Tools & Werkzeuge für das Audit
- Was Sie von einem Content Audit haben – von Arbeitszeitsparen bis Wettbewerbereinschätzung

17.45 Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion

ca. 18.00 Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

Erstklassigen Content erstellen und verbreiten

Ihr Seminarleiter:
Dipl.-Ing. Thomas Hörner

9.00 Überleitung zum zweiten Seminartag

Texten-Workshop am Vormittag – Content richtig texten



5 Goldene Regeln für gutes Schreiben

Hier lernen Sie, wie Sie richtig texten und die richtigen Wörter einsetzen. Außerdem erhalten Sie einen Content-Leitfaden für Ihre zielgerichtete Content-Erstellung.

- Die richtige Satzlänge
- Füll- und Verlegenheitswörter
- Verben statt Nomen
- Wortwahl – so konkret wie möglich
- Aktiv statt passiv

Teaser und Bildunterschriften

- Teaser und ihre Bestandteile
- In der Kürze liegt die Würze
- Bildauswahl
- Bildunterschriften, ALT-Texte
- Häufige Schreibfehler



Sigrid Leger
Inhaberin,
Text- und Redaktionsbüro Sigrid Leger,
Ottobeuren

13.00 Business Lunch

14.15 Google-Sichtbarkeit durch Content erhöhen

- Wie Google arbeitet und „denkt“
- Warum Content für Google ein zentraler Rankingfaktor ist
- Die wichtigsten Faktoren für eine gute Google-Platzierung
- Mit Content bei Google gewinnen – Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- Die Bedeutung von Bildern und Videos für Google

16.00 Texte für Google schreiben – ganz praktisch

- So schreiben Sie Texte für die vorderen Google-Plätze
- Praktische Vorföhrung eines Vorgehens aus der Praxis
- Tipps & Tools für den Arbeitsalltag – live vorgeführt

16.30 Content verbreiten und bewerben

- Ihr Content in „Das könnte Sie auch interessieren“ anderer Websites
- Google AdWords und Facebook Ads für die Content-Bewerbung
- Advertorials

17.30 Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch den Seminarleiter und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen

ca. 17.45 Ende des 2. Seminartages

Die Zeiten der Kaffee- und Teepausen am Vormittag und Nachmittag der beiden Seminartage werden jeweils flexibel mit den Referenten und Teilnehmern abgestimmt

Extra-Service für Sie

Übermitteln Sie uns schon vor Seminarbeginn **Ihre Textproben** und schreiben Sie uns, was Ihnen im Seminar wichtig ist. Sie erhalten ca. zwei Wochen vor der Veranstaltung einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre **individuellen Fragen und Themenwünsche** mitteilen können. Ihre Textproben und individuellen Anliegen werden – auf Wunsch – im Seminar besprochen.

7 gute Gründe, warum Sie ein Seminar bei Management Circle buchen sollten

1. 25 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet von Seminaren für **Fach- und Führungskräfte**
2. Die besten **Referenten**, die der Markt bietet
3. **TOP-Themen** mit sehr hohem Praxisinhalt
4. Ausgezeichnete **Seminarunterlagen**
5. Exzellenter **Ablauf**, angefangen von Ihrer Anmeldung bis hin zur Rundumbetreuung durch unsere Tagungssekretärinnen und -sekretäre
6. Intensiver **Wissens- und Meinungsaustausch** in kleinen Seminargruppen
7. **First Class-Locations**

Aufmerksamkeit erhöhen, Branding stärken, Leads generieren

Ihr Seminarleiter:

Dipl.-Ing. Thomas Hörner

9.00 Überleitung zum dritten Seminartag

- Klärung offener Fragen und aktueller Themenwünsche aus den ersten beiden Tagen

Special: Content-Format Video

Einstieg ins Video- & YouTube-Marketing

- Warum Videos das wertvollste Content-Format sind
- Wie Sie Videos für Ihr Marketing nutzen können

Das 1x1 guter Online Videos: so wird Ihr Film zum Erfolg

- Exkurs in die Filmdramaturgie – mit Ratio & Emotio zum Experten werden
- SEO mit YouTube – so werden Ihre Videos auffindbar
- Briefing für Online Videos – 5 Regeln für die Videoproduktion für YouTube
- Vermarktung & Seeding – 5 Tipps für mehr Reichweite

Ihr Kanal auf YouTube: so gewinnen Sie neue Kunden

- Was Ihr YouTube Kanal können sollte
- Wie Sie Ihren Kanal und die Videos darin bekannt machen
- Interaktive Videos – Vorstellung der neusten Möglichkeiten
- Erfolgstracking – so überwachen Sie Ihre Ziele



Christian Tembrink
Inhaber,
netspirits GmbH & Co. KG, Köln

13.00 Business Lunch

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Daniela Rühl

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



14.15 Video Marketing bei der Adam Opel AG

- Einsatz bei diversen Zielgruppen – Handelsorganisation, Endkunden
- Involvement der Kunden in einer virale Kampagne um die Reichweite zu erhöhen
- Nutzung von Händler O-Tönen auf Tagungen zur Unterstreichung einer Strategie
- Charmante „Erklär-Filme“ für POS und wie Sie Videos viral in sozialen Netzwerken oder auf der Homepage einsetzen



Timo Hinze
Leiter Service Marketing Strategien,
Adam Opel AG,
Rüsselsheim

15.15 Content und Social Media

- Erfolgreicher Content für Social Media
- Social Media Content-Plattformen – ein Überblick von Facebook bis Pinterest, von Gute-Frage.net über Instagram bis Snapchat
- Wann Ihr Content Ihre Fans überhaupt erreicht – der Facebook-Algorithmus
- Konkrete Tipps für mehr Likes, Kommentare und Shares

16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Ihren Erfolg messen: Content Monitoring

- Wie misst man Erfolge im Content Marketing?
- Was sind die richtigen Messwerte (KPIs)?
- Welche Tools eignen sich zur Messung?

16.45 Content-Automation, Content Aggregation, Content Curation

- Den eigenen mit fremdem Content anreichern
- Was ist Curated Content? Was haben Sie davon?
- Der Unterschied zwischen aggregieren und kuratieren
- Ihren eigenen Content aggregieren lassen

17.15 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.30 Ende des Seminars

Warum dieses Seminar für Sie wichtig ist

Um Ihre Zielgruppe langfristig zu erreichen und zu binden, müssen Sie **herausragenden Content** bieten. Doch wie gehen Sie hier am besten vor? Auf welchen Content kommt es an? Und vor allem: Wie messen Sie den Erfolg des Content Marketings?

Unsere Experten beantworten Ihnen diese – und weitere – Fragen in dem Seminar „Der Content Marketing Manager“. Sie erhalten **wichtiges Know-how, nützliche Tools** und **inspirierende Einblicke** für eine erfolgreiche **Content-Strategie**.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

Als Content Marketing Manager entwickeln Sie durch Nachrichten, Geschichten oder auch Bilder einen **Mehrwert** für Ihre Kunden. So wecken Sie Interesse, schaffen mehr Kundennähe und verbessern Ihre **Neukunden-Akquisition**.

Lernen Sie **praxisnah** und kompakt die entscheidenden **Strategien** und **Instrumente** des Content Marketings für Ihren **Kommunikations-Erfolg** kennen. Zudem erfahren Sie, wie Sie Ihre **Content Strategie nachhaltig optimieren**.

Erfahren Sie, was Sie mit dem richtigen Content alles bewirken können. Entwickeln Sie speziell für Ihr Unternehmen die geeignete Strategie und lernen Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe durch Ihren Schreibstil, Textaufbau und das Layout überzeugen.

Ihr Special

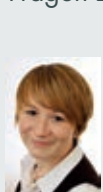
Sie erhalten einen **Content-Leitfaden**, um effizienteren und besseren Inhalt zu entwerfen. Zudem lernen Sie, was Sie bei der **Text- und Videoerstellung** beachten müssen.

In diesem Seminar lernen Sie,

- die **richtigen Formate** zu wählen
- den **User** in die Inhaltserstellung mit **einzubeziehen**
- was Sie beim verfassen von **Content-Texten** beachten sollten
- wie Sie **herausragende Videos** erstellen – auch mit begrenztem Budget
- die **Reaktionen und Erfolge** zu messen
- wie Sie Ihren Content optimal **platzieren**
- wie Sie **Audits** richtig durchführen und **Inhalte optimieren**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Denise Lelle

Denise Lelle

Konferenzmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-716

E-Mail: denise.lelle@managementcircle.de

Claus Hammer

verantwortet als Manager bei der **Daimler AG** in Stuttgart im Geschäftsfeld Mercedes-Benz Vans die vertriebsrelevanten Online Plattformen & Digital Content Management den Aufbau eines Portals „B2B/B2C“ sowie „eCommerce“ Plattform. Vorab war Claus Hammer als Account Manager in der Werbebranche und bei „smart“ in unterschiedlichsten Aufgaben tätig.

Timo Hinze

ist seit 2014 als Leiter Service Marketing Strategie und Implementierung bei der **Adam Opel AG** in Rüsselsheim tätig. Zuvor leitete er dort den Bereich Service Kommunikation. Weitere berufliche Stationen waren die Porsche AG sowie die UGW AG.

Dipl.-Ing. Thomas Hörner

beschäftigt sich seit Anfang der 90er Jahre beruflich mit E-Commerce und Onlinemarketing. Er arbeitet seit vielen Jahren als **Berater, Autor, Redner und Dozent**. Seine Kunden sind Konzerne und mittelständische Unternehmen, für die er Strategien entwickelt, Onlinemarketing umsetzt oder Mitarbeiter schult. Dabei vermittelt er fundiertes Hintergrundwissen und gibt praktische Handlungsempfehlungen. Thomas Hörner ist an mehreren Hochschulen sowie in der Berufsbildung tätig, u.a. zum Thema Content Marketing. Hörner ist Mitglied im Bundesverband Digital Wirtschaft (BVDW) und war über 15 Jahre als Geschäftsführer der Internetagentur MagList OnlineManagement tätig.

Sigrid Leger

ist **freie Journalistin** und schreibt seit 1998 Texte für das Internet. Als Journalistin publizierte sie in Tageszeitungen und diversen Magazinen. Sie entwickelt Content-Strategien, schreibt suchmaschinen-optimierte Texte und berät in Fragen der Öffentlichkeitsarbeit. Zu ihren Kunden gehören internationale Unternehmen der Verpackungsindustrie, IT-Dienstleister, mittelständische Handwerker sowie Direktvermarkter.

Christian Tembrink

ist Gründer und Geschäftsführer der **netspirits GmbH & Co. KG** mit Hauptsitz in Köln. Seit 2007 hilft er mit seinem 25 köpfigen Online Marketing Expertenteam Unternehmen dabei, erfolgreicher zu werden. Als Autor und Dozent hat sich Christian Tembrink insbesondere im Video- und Bewegtbildmarketing einen Namen als Berater, Sparringspartner und Konzeptentwickler in Deutschland gemacht. Mit seinem Team hilft er Firmen wie Warner Bros, der UBS Bank oder Continental Reifen mit Online Videomarketing Werbe- und Verkaufserfolge zu steigern.

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Mit diesem Seminar richten wir uns an **Leiter, leitende und spezialisierte Mitarbeiter** aus den Bereichen **Marketing, Online-Marketing, Unternehmenskommunikation, Content Marketing, Social Media Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Web 2.0, Werbung, Sales, Vertrieb, Kundenservice, Customer Relationship Management, Neue Medien und Internet**. Ferner richtet sich das Seminar an **Content Manager, Online-Redakteure, Social Media-Redakteure und Journalisten**. Zudem angesprochen sind **Leiter und Mitarbeiter aus Agenturen und Beratungsunternehmen**, die erfolgreich im Internet kommunizieren möchten.

Termin und Veranstaltungsort

29. bis 31. März 2017 in Frankfurt/M.

Maritim Hotel Frankfurt
Theodor-Heuss-Allee 3
60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069/7578-1133
Fax: 069/7578-1004
E-Mail: reservierung.fra@maritim.de

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das dreitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.595,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Der Content Marketing Manager

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

29. bis 31. März 2017 in Frankfurt/M.

03-83573

1 Name/Vorname

Position/Abteilung

2 Name/Vorname

Position/Abteilung

3 Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/03-83573

Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

