

Erfolgreiches B2B Marketing (Präsenz)

Wirksame Hebel zur Ansprache und Entwicklung von Neu- und Bestandskund:innen

B2B-Marketing braucht in einer komplexeren Welt neue Ansätze. In diesem Crashkurs lernst du Strategien und Hebel kennen, um potenzielle Neukunden über die richtigen Kanäle zu erreichen. Du erfährst, wie du im B2B-Umfeld deine Marke nachhaltig bekannter und relevanter aufbaust und deine Sales Pipeline systematisch auffüllst. Die 4 P des Marketings werden für den B2B-Kontext konkret und modern adaptiert und mit praktischen Übungen und Best-Practices veranschaulicht. Du entwickelst neue Strategien und Ansätze zur operativen Umsetzung und Analyse in digitalen und analogen Kommunikations- sowie in Vertriebskanälen. So bist du gerüstet für eine erfolgreiche und ganzheitliche Marktbearbeitung im Business-to-Business Kontext.

Inhalte

B2B Marketing - was ist das?

- Klärung und Abgrenzung des Begriffs.
- Basisvokabular.

Basiswissen Strategie

- Analysedimensionen im B2B-Marketing.
- Märkte und Megatrends.
- Eingrenzung von Zielmärkten.
- Abstimmung strategischer und operativer Zielsetzungen.

Entwicklung einer Go-to-Market-Strategie.

- Definition von Zielgruppen und -segmenten
- Entwicklung einer klaren Markt- und Markenpositionierung.
- Zielorientierte Positionierung von Produkten und Services.
- Einsatz von Ressourcen: Budget, Personal, Partnerschaften, IT Stack.
- Systematisierung der Kundengewinnung.
- Entwicklung von Bestandskundenpotenzialen.
- Grundlagen Omni-Kanal-Strategie.

Operatives B2B-Marketing

- Maßnahmen performance-orientiert steuern.
- (Neue) Zielgruppen erobern durch Content-Marketing.
- Festlegung von KPIs und Metriken.
- Exkurs Suchmaschinenmarketing.
- Auswahl und Implementierung der richtigen Technologien.

Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit, am Bsp. Marketing und Vertrieb

- Agiles Projektmanagement.
- Vorstellung möglicher Zielrahmenwerke.
- Transformation von Markteinheiten.
- Entwicklung gemeinsamer Prozesse.

Vorstellung Best-Practices im B2B Marketing.

Anwendung: Live-Evaluation Ihrer Marketingmaßnahmen.

Wichtig: Bitte zum Seminar Beispiele aus dem eigenen Unternehmen mitbringen, anhand derer die Theorie erklärt werden soll sowie einen WLAN-fähigen Laptop.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du lernst, ...

- welche Möglichkeiten es zur Ansprache von B2B-Zielgruppen gibt und wie du diese anwendest.
- wie du deinen Marketingmaßnahmen einen strategischen Rahmen gibst.
- wie du deine wichtigsten Zielmärkte ein- und abgrenzt.
- wie du eine Go-To-Market-Strategie Schritt für Schritt entwickelst.
- wie du operative Maßnahmen performance-orientiert steuerst.
- wie du Content-Marketing nutzen kannst zur Gewinnung neuer Zielgruppen.
- welche Hebel es gibt zur systematischen Entwicklung von Bestandskund:innen.
- wie du die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit optimierst.
- wie du Herausforderungen meisterst, wenn du mitten in einer Transformation steckst und das Marketing in dem Zuge immer wichtiger wird.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best Practice-Beispiele, praktische Übungen, Einzel-/Gruppenarbeiten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Praxisberatung. Checklisten und Arbeitshilfen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus den Bereichen B2B Marketing und Vertrieb, Geschäftsführung im B2B, die schnell Wissen für Marketing und Vertrieb aufbauen wollen

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in

Heiko Willers



Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

02.-03.11.2026

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 02.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 03.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5446

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5446

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Erfolgreiches B2B Marketing (Live-Online)

Wirksame Hebel zur Ansprache und Entwicklung von Neu- und Bestandskund:innen

B2B-Marketing braucht in einer komplexeren Welt neue Ansätze. In diesem Crashkurs lernst du Strategien und Hebel kennen, um potenzielle Neukunden über die richtigen Kanäle zu erreichen. Du erfährst, wie du im B2B-Umfeld deine Marke nachhaltig bekannter und relevanter aufbaust und deine Sales Pipeline systematisch auffüllst. Die 4 P des Marketings werden für den B2B-Kontext konkret und modern adaptiert und mit praktischen Übungen und Best-Practices veranschaulicht. Du entwickelst neue Strategien und Ansätze zur operativen Umsetzung und Analyse in digitalen und analogen Kommunikations- sowie in Vertriebskanälen. So bist du gerüstet für eine erfolgreiche und ganzheitliche Marktbearbeitung im Business-to-Business Kontext.

Inhalte

B2B Marketing - was ist das?

- Klärung und Abgrenzung des Begriffs.
- Basisvokabular.

Basiswissen Strategie

- Analysedimensionen im B2B-Marketing.
- Märkte und Megatrends.
- Eingrenzung von Zielmärkten.
- Abstimmung strategischer und operativer Zielsetzungen.

Entwicklung einer Go-to-Market-Strategie.

- Definition von Zielgruppen und -segmenten
- Entwicklung einer klaren Markt- und Markenpositionierung.
- Zielorientierte Positionierung von Produkten und Services.
- Einsatz von Ressourcen: Budget, Personal, Partnerschaften, IT Stack.
- Systematisierung der Kundengewinnung.
- Entwicklung von Bestandskundenpotenzialen.
- Grundlagen Omni-Kanal-Strategie.

Operatives B2B-Marketing

- Maßnahmen performance-orientiert steuern.
- (Neue) Zielgruppen erobern durch Content-Marketing.
- Festlegung von KPIs und Metriken.
- Exkurs Suchmaschinenmarketing.
- Auswahl und Implementierung der richtigen Technologien.

Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit, am Bsp. Marketing und Vertrieb

- Agiles Projektmanagement.
- Vorstellung möglicher Zielrahmenwerke.
- Transformation von Markteinheiten.
- Entwicklung gemeinsamer Prozesse.

Vorstellung Best-Practices im B2B Marketing.

Anwendung: Live-Evaluation Ihrer Marketingmaßnahmen.

Wichtig: Bitte zum Seminar Beispiele aus dem eigenen Unternehmen mitbringen, anhand derer die Theorie erklärt werden soll sowie einen WLAN-fähigen Laptop.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Du lernst, ...

- welche Möglichkeiten es zur Ansprache von B2B-Zielgruppen gibt und wie du diese anwendest.
- wie du deinen Marketingmaßnahmen einen strategischen Rahmen gibst.
- wie du deine wichtigsten Zielmärkte ein- und abgrenzt.
- wie du eine Go-To-Market-Strategie Schritt für Schritt entwickelst.
- wie du operative Maßnahmen performance-orientiert steuerst.
- wie du Content-Marketing nutzen kannst zur Gewinnung neuer Zielgruppen.
- welche Hebel es gibt zur systematischen Entwicklung von Bestandskund:innen.
- wie du die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit optimierst.
- wie du Herausforderungen meisterst, wenn du mitten in einer Transformation steckst und das Marketing in dem Zuge immer wichtiger wird.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best Practice-Beispiele, praktische Übungen, Einzel-/Gruppenarbeiten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Praxisberatung. Checklisten und Arbeitshilfen unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus den Bereichen B2B Marketing und Vertrieb, Geschäftsführung im B2B, die schnell Wissen für Marketing und Vertrieb aufbauen wollen

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Heiko Willers

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

17.-18.06.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 17.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 18.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 09.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33450

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5446

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de