

# Direktmarketing Manager/-in

<b>Titel</b>	Direktmarketing Manager/-in
<b>Zulassungsnummer</b>	7480124

---

## Veranstalter

<b>Adresse:</b>	Education partners GmbH Bremer Straße 12 59557 Lippstadt
<b>Telefon:</b>	+49 2941 82865-70
<b>E-Mail-Adresse:</b>	info@education-partners.de
<b>Webseite:</b>	<a href="https://www.education-partners.de/">https://www.education-partners.de/</a>

---

## Lehrgangsziel

Vermittlung von Kenntnissen über die verschiedenen Formen des Direktmarketings sowie Direktmarketing-Konzepte zu entwickeln und umzusetzen

---

## Inhalte

<b>Lehrgangsinhalte:</b>	<p>Das erfolgreiche Direktmarketing-Package: Begriffsdefinition, Abgrenzung zum klassischen Direktmarketing, Darstellung der Marktentwicklung, Beschreibung der Erfolgsfaktoren, Beschreibung Bewertung der Bestandteile eines Direktmarketing-Packages anhand von Praxisbeispielen, Beschreibung und Darstellung von Techniken für Konzeption und Schreiben eines erfolgreichen Werbetexts, Darstellung von zusätzlichen erfolgreichen Methoden (Techniken, „Tipps &amp; Tricks“), den Umsatz und Absatz durch das Direktmarketing zu erhöhen mit Beispielen • Zielgruppen- und Kampagnenmanagement: Begriffsdefinition Zielgruppe und Buying Personas, Methodenbeschreibung und Praxisbeispiele, Eigenadressbestand aufbauen und pflegen, Eigenadressbestand segmentieren, Maßnahmen, um Bestand erfolgreich zu binden, Externen Adressmarkt analysieren und Potenziale erkennen, Fremdadressen selbst recherchieren, Zusammenarbeit mit Listbrokern, Kenntnis und Einhaltung der Datenschutzgesetze, Kampagnen-Leitfaden Praxisbeispiele, Schlüsselemente einer Mailing-Aktion kennen und realisieren, Ergebnisanalyse und next Steps • Erfolgsmessung und Kalkulation: Begriffsdefinition, Leitfäden, Praxisbeispiele und Anwendungen von Aktionscodes, Verfahren zur Prüfung der Validität von Tests (Doppelter Quadratwurzelttest), Aufzeigen von Einsparpotenzialen, Darstellung von Musterkalkulationen, Darstellung der Steigerung des Unternehmensgewinns durch Kosteneinsparung, Darlegung der Einsparmöglichkeiten, Darstellung von Kosteneffekten durch Direktmarketing-Tests, Darstellung der Steuerung von Direktmarketing-Aktionen, Darstellung der Rahmenbedingungen in Bezug auf Datenschutz und Wettbewerbsrecht, Handlungsempfehlungen in Bezug auf Zusammenarbeit mit Dienstleistern.</p>
<b>Medien, die Bestandteile des Fernlehrangebots sind:</b>	<p>3 Lehrbriefe auf einer digitalen Lernplattform, Selbstkontroll- und Fremdkontrollaufgaben</p>

## Abschluss

<b>Abschluss:</b>	institutsinternes Zertifikat
<b>Art des Abschlusses:</b>	institutsinterne Prüfung

---

## Kosten

<b>Teilnahmekosten (Gesamtkosten):</b>	567,00 €
<b>Lehrgangskosten:</b>	567,00 €
<b>Kosten für (externe) Prüfungen:</b>	0,00 €
<b>Anzahl der Raten:</b>	3
<b>Höhe der Raten:</b>	189,00 €

Die Teilnehmerkosten können Veränderungen erfahren haben, die der ZFU zum Redaktionsschluss noch nicht vorlagen. Aktuelle Gebühren, Kosten und Erläuterungen dazu erhalten Sie beim Fernlehrinstitut.

---

## Zeitraahmen

<b>Gesamtdauer in Monaten:</b>	3.00
<b>Gesamtdauer in Stunden:</b>	129 Std. (172 Unterrichtseinheiten zu je 45 Min.)
<b>Wöchentlicher Lernaufwand für das Selbstlernen in Stunden:</b>	10.00
<b>Synchrone Lerneinheiten (je 45 Minuten):</b>	0
<b>Präsenzunterricht:</b>	Nicht vorgesehen