

Chancen und Risiken auf den Punkt gebracht:

# Social Media für Geschäftsführer

Einsatzfelder – Geschäftsmodelle – Zukunftspotenziale

## Wo lohnt sich Social Media für Ihr Unternehmen?

- **Social Media verstehen:** Chancen für Produktivität, Innovation & Kundenservice
- **Voraussetzungen schaffen:** Relevante Beteiligungsangebote und Kommunikationsprinzipien
- **Gefahren kennen:** Wann Mitmach-Modelle für Marken gefährlich werden!
- **Datenschutz sicherstellen:** Haftungsfallen und rechtliche Vorsichtsmaßnahmen
- **Social Media Guidelines nutzen:** Wie wichtig sind Gebote und Verbote?
- **Neue Geschäftsmodelle und Zukunftsperspektiven:** Wo geht die Reise hin?

### So urteilen begeisterte Teilnehmer über Management Circle-Seminare:

- „Alle wichtigen Punkte praxisnah aufbereitet – sehr gut!“
- „Hilfreiche Tipps vom Experten aus der Praxis!“
- „Sehr kompetenter Referent, anschauliche Präsentation!“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

7. Dezember 2010 in Frankfurt/M.

8. Februar 2011 in Köln

15. März 2011 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

### Sie wollen:

- ✓ Vorteile und Einsatzfelder von Social Media kennen!
- ✓ Chancen für Ihr Unternehmen aufdecken!
- ✓ Gefahren und Risiken rechtzeitig einbeziehen!

Mit dem Social-Media-Experten:



Dr. Christian Bachem  
.companion  
Strategieberatung

### Wichtig für diese Geschäftsfelder:

- ◆ Marketing & Kundenbindung
- ◆ Marktforschung
- ◆ Forschung & Produktentwicklung
- ◆ Vertrieb

Benchmarking:  
Mit Best-Practices erfolgreicher Unternehmen!

## Social Media verändert den Markt!

Führende Unternehmen sind sich einig und Marktstudien belegen es: Das Social Web ist nicht nur Privat-Vergnügen, sondern bietet Unternehmen große Chancen, die sich nicht ignorieren lassen!

Das Social Web bietet auch für Ihr Unternehmen enorme Wettbewerbsvorteile.

Vorreiter am Markt nutzen es für:

- **neue Marketingstrategien**
- **zielgerichtete Kommunikation**
- **Trendforschung**
- **verbesserte Produktentwicklung**
- **Wettbewerbsanalysen**
- **Vertrieb**

Haben Sie alle Chancen für Ihr Unternehmen durchleuchtet?

## So nutzen Sie das Social Web für Ihr Unternehmen

Wir zeigen Ihnen in diesem Seminar kompakt, was Sie über Social Media, das Social Web oder Web 2.0 wissen müssen.

Hören Sie, was hinter den Begriffen steckt und wie Sie die Potenziale nutzen.

Sie lernen, wie Sie **Kundenwünsche in Ihre Geschäftsmodelle integrieren**, Ihren **Marketing-Mix erweitern** und das **Social Web für Wettbewerbsanalysen und Trendmanagement verwenden**. Unser Experte informiert Sie über die **Vorreiter am Markt wie auch Geschäfts- und Zukunftsmodelle für Ihre strategische Planung und Ihr Geschäft!**

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



*Melanie Hilbert*

**Melanie Hilbert**  
Senior Konferenz Managerin  
Tel.: 0 61 96/ 47 22-630  
E-Mail: hilbert@managementcircle.de

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Kathrin Tremmel**  
Tel.: 0 61 96/47 22-615  
E-Mail: tremmel@managementcircle.de  
www.managementcircle.de/inhouse



## Dr. Christian Bachem

ist Gründer und Partner der **Strategieberatung .companion** in Berlin. Seit 1991 berät er international führende Unternehmen in Fragen des strategischen Marketingmanagements.

Von 2003 bis 2006 hatte Christian Bachem eine Vertretungsprofessur für Marketing- und Kommunikationsprozesse im Studiengang Wirtschaftskommunikation an der FHTW Berlin. Er ist als Dozent in der Führungskräfteweiterbildung aktiv – unter anderem im Rahmen von MBA-Programmen an der Universität St. Gallen und der Steinbeis Hochschule Berlin tätig. Durch sein langjähriges Engagement als Berater, Autor, Referent und Mitglied diverser Fachgremien hat Christian Bachem den deutschen Online-Markt aktiv mitgestaltet und sich branchenübergreifend Anerkennung als Experte der ersten Stunde erworben. Er ist u.a. Mit-herausgeber des „Multichannel-Marketing-Handbuches“.

## Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Schnell, bequem und flexibel bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort. Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre **Reise zu attraktiven Sonderkonditionen** antreten:

Zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
Bundesweit	109,- €	169,- €

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Frankfurt/M. nach München können Sie z.B. in der 2. Klasse 69,- € sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis 145,- €.

Mit diesem attraktiven Angebot können alle Züge der DB genutzt werden, auch der ICE. Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## 5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- 1 Sie erhalten einen **kompakten Überblick** über die wichtigsten Neuerungen im Web!
- 2 Sie lernen neue Chancen für Ihr **Marketing** und **Brandmanagement** kennen!
- 3 Sie erfahren, wie Sie **Kundenwissen nutzen** und **Wettbewerber analysieren!**
- 4 Sie lernen, die **Kontrolle** über Ihre Unternehmenspräsentation und Marke zu behalten!
- 5 Sie erfahren, wie Sie **neue Geschäfts- und Zukunftsmodelle** integrieren!

# Chancen und Strategien im Social Web

Ihre Seminarleiter:  
Dr. Christian Bachem, Geschäftsführer, .companion Strategieberatung, Berlin



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

## 9.30 Herzlich willkommen!

- Überblick über Inhalt und Aufbau des Intensiv-Seminars und Abstimmung der Seminarziele mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

## Social Media: Umbruch oder Sturm im Wasserglas?

- Das Netz macht's möglich: Wenn aus Menschen Medien werden
- Was ist neu, anders und einzigartig an Social Media?
- Facebook, Twitter, YouTube: Wichtige Social Media Plattformen und Anwendungen

11:00 Kaffee- und Teepause

## 11:30 Social Media im Unternehmenseinsatz: Potenziale & Herausforderungen

- Vernetzung, Transparenz und Informationszugriff als Schlüssel zu mehr Produktivität, Innovation und Kundenorientierung
- Wie Social Media die Zusammenarbeit der Mitarbeiter fördern und verbessern kann
- Wie sich Innovationsprozesse durch Social Media optimieren lassen
- Wie Kundenservice durch beteiligungs-basierte Social Media-Angebote effektiver gestaltet werden kann
- Sprungbrett, Stolperstein oder Bremsklotz – welche Rolle spielen Unternehmenskultur und Organisationsstrukturen?
- Social Media Guidelines: Wie wichtig sind Gebote & Verbote für den Umgang mit vernetzter Echtzeitkommunikation?
- Social Media im Licht von Datenschutz & Datensicherheit: Worauf Unternehmen achten müssen

13:00 Business Lunch

## 14:00 Social Media als Chance und Herausforderungen für Marketing und Kommunikation

- Vorteile, Grenzen und Gefahren interner und öffentlicher Nutzung von Social Media
- Marketing mit Social Media: Von der Aufmerksamkeits- zur Beteiligungsökonomie
- Voraussetzung: Relevante Beteiligungsangebote schaffen
- Anforderung: Transparente Kommunikation auf Augenhöhe
- Erfolgreiche Social Media-Kampagnen – und was man von ihnen lernen kann
- „Social Crossmedia“: Intelligente Verknüpfung von Reichweiten- und Beteiligungsmedien
- Von Facebook Fans zum marodierenden Mob: Wenn Mitmach-Modelle für Marken gefährlich werden
- Pleiten, Pech und Pannan: Lehrreiche Beispiele gescheiterter Social Media-Kommunikation

15:30 Kaffee- und Teepause

## 16:00 Social Media in der Produktentwicklung

- Wie lassen sich Produkte durch beteiligungs-basierte Angebote erweitern und anreichern?
- Der Kunde als Propagandist: Vom Nutzen und den Nachteilen des Taggens, Bewertens und Empfehls
- Der Fan als Händler: Neue Absatzpotentiale durch Social Commerce?

## Neue Geschäftsmodelle und Zukunftsperspektiven durch Social Media

- Neue Geschäftsmodelle? Nutzerbeteiligung als treibende Kraft
- Chance und Herausforderung zugleich: Die neue Macht der Vertrauensfilter
- Die Zukunft des Marketing in der digitalen Welt

17.45 Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Möglichkeit für abschließende Fragen

18.00 Ende des Intensiv-Seminars

Bereits der  
zweite Teilnehmer  
desselben Unternehmens  
erhält 10% Preisnachlass!

## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie erhalten einen **Überblick** über die Chancen in **Marketing und Brand Management!**
- Sie informieren sich über **Wettbewerbsanalysen und Zukunftstrends!**
- Sie diskutieren über **Geschäftsmodelle und strategische Planung mit Social Media & Web 2.0!**

## Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

- Mitglieder der **Geschäftsleitung**, des **Vorstandes** und des **Aufsichtsrates**, die ihre **Social- Web-Kenntnisse aufbauen** bzw. erweitern möchten.
- Leitende Führungskräfte aus den Bereichen **Unternehmensentwicklung, Business Development, Innovationsmanagement, Informationsmanagement** sowie anderer Bereiche, die ein **kompaktes Web Social-Media-Wissen** benötigen.
- An der Thematik interessierte Unternehmensberater.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 7. Dezember 2010 in Frankfurt/M.

Hilton Frankfurt, Hochstraße 4, 60313 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/133 80-22 30, Fax: 069/133 80-60 30  
E-Mail: reservationteam.frankfurt@hilton.com

### 8. Februar 2011 in Köln

Hotel Mondial am Dom Cologne, Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln  
Tel.: 02 21/20 63-570, Fax: 02 21/20 63-527  
E-Mail: h1306@accor.com


### 15. März 2011 München

The Charles Hotel, Sophienstraße 28, 80333 München  
Tel.: 018 05/12 33 80, Fax: 069/717 12 24 30  
E-Mail: reservations.charles@roccofortecollection.com

### Zimmerreservierung

Für die 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. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

**Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).**

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.  
Infos unter:  
[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn) 

## Über Management Circle



**Management Circle** steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.245,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Social Media für Geschäftsführer

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 7. Dezember 2010 in Frankfurt/M. 12-66196
- 8. Februar 2011 in Köln 02-66197
- 15. März 2011 München 03-66198

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](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter +49 (0) 61 96/47 22-500 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](mailto:anmeldung@managementcircle.de)  
 Internet: [www.managementcircle.de/12-66196](http://www.managementcircle.de/12-66196)  
 Postanschrift: Management Circle AG  
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
 Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

