

# Strategische Marketing

3 Dagen

Hoe betekenisvol is jouw organisatie voor je klanten? Is je huidige klant ook de klant van de toekomst? Met andere woorden: hoe kun je je blijvend onderscheiden in een concurrerende markt?

Marketing heeft de antenne-functie die toetst of je organisatie met de juiste zaken bezig is. Dit helpt de organisatiestrategie vorm te geven. Tijdens de training Strategische Marketing verdiep je je in de waardepropositie van je organisatie. Je staat stil bij de klantwaarde die je wilt en kunt creëren. En ook hoe je de merkbeleving bij klanten kunt regisseren. De opgedane kennis en inzichten breng je direct in de praktijk door het schrijven van een strategisch marketingplan.

## Resultaten

- Je kunt je markt doelgericht analyseren
- Je hebt inzicht in de manier waarop je betekenisvol kunt zijn voor je (toekomstige) klanten
- Je hebt een waardepropositie geïdentificeerd en geformuleerd voor je organisatie
- Je weet welke vormen van marktwerking relevant zijn voor je organisatie
- Je past je actuele kennis over strategische marketing, klantwaarde en klanttevredenheid toe op je organisatie
- Je hebt inzicht in de ervaringen en de belevingen van je klanten en het contact dat je organisatie met je klanten heeft
- Je kunt het marketingproces intern optimaliseren
- Je bouwt aan een effectieve marketingstrategie die aansluit op je organisatiedoelen

## Doelgroep

Deze training is bedoeld voor managers, adviseurs en professionals die op praktische wijze inzicht willen krijgen in de strategische elementen van marketing.

## Studiewijze

Voorafgaand aan de training krijg je toegang tot de interactieve ICM-leeromgeving en vindt een online intake plaats. Hierin breng je je persoonlijke leerdoelen in kaart, voor jezelf én voor de trainer. Deze leerdoelen staan centraal tijdens de bijeenkomsten.

Onder inspirerende leiding van een ervaren marketingdeskundige leg je tijdens de training de relatie tussen de theorie en je eigen werksituatie. De maximale groepsgrootte draagt bij aan een veilige sfeer en biedt veel ruimte om ervaringen uit te wisselen en waardevolle discussies te voeren.

Tussen de bijeenkomsten door verdiep je je verder in de materie door het lezen van interessante artikelen, het maken van opdrachten en het bekijken van kennisvideo's op de online leeromgeving.

Je sluit de training af met het schrijven van een strategisch marketingplan voor je organisatie.

Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Deze training is tevens onderdeel van de opleiding Post-HBO Bedrijfskunde. Na het succesvol afronden van deze training kun je je verder ontwikkelen en krijg je vrijstelling voor 1 module binnen deze opleiding.

## Programma

- Begrippenkader van de marketeer
- Transitie van marketing
- Het marketingplanningsproces
- Aansluiten van marktbehoeften- en wensen op de strategische ambitie
- Inspelen op diverse klantgroepen en -behoeften: customer insights, customer journey, customer touchpoints
- In kaart brengen van de klantbehoeften: Value Proposition
- Canvas Waarde creëren voor de klant en de organisatie: businessdoel, klantwaarde creëren, sleutelproblemen identificeren
- Regisseren van klantcontact: klantervaring, klantbeleving en klantcontactstrategie
- Beter inzetten en laten aansluiten van marketingmiddelen
- Marketing, organisatie en implementatie
- Schrijven van een strategisch marketingplan
- Praktijksituaties en -voorbeelden

## Duur, data en plaatsen

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Den Bosch, Den Haag, Eindhoven, Enschede, Groningen, Maastricht, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Training: vr 6 sep – vr 20 sep – vr 4 okt 2019

Training: di 12 nov – di 26 nov – di 10 dec 2019

Training: vr 6 mrt – vr 20 mrt – vr 3 apr 2020

Training: di 19 mei – di 2 jun – di 16 jun 2020

Maximale groepsgrootte: 16 personen

## Investing

De investering bedraagt € 1.595 en bestaat uit:

- Leskosten: € 1.370
- Lesmateriaal: € 100
- Praktijkopdacht: €125

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement. Alle prijzen zijn onder voorbehoud, bekijk de website voor actuele informatie. De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Zie voor meer informatie [www.icm.nl/btw](http://www.icm.nl/btw).

## Advies & inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website.

📞 Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888

📄 Offerte aanvragen of inschrijven [www.icm.nl/sm](http://www.icm.nl/sm)