

Strategische Marketing

In deze training verdiep je je in de waardepropositie van jouw organisatie, sta je stil bij de klantwaarde die je wil en kunt creëren en ontdek je hoe je de merkbeleving van klanten kunt registreren.



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 registreren. De opgedane kennis en inzichten breng je direct in de praktijk door het schrijven van een strategisch marketingplan.

Kenmerken

Studieduur	1 maand
Investing	€ 1.795,-
Aantal locaties	13

Resultaat



- ✓ 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 marktbewerking 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.

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

Studiewijze



Intake

Voorafgaand aan de training vul je een schriftelijk intakeformulier in waarin je een aantal vragen beantwoordt gericht op jouw persoonlijke situatie. Deze vragen helpen je om jouw ontwikkeldoel helder te omschrijven.

Ervaren trainers

Een ervaren marketingdeskundige begeleidt de klassikale bijeenkomsten waarbij jouw leerbehoefte centraal staat. Je trainer is een expert, maar bovenal je persoonlijke coach.

Bijeenkomsten

Tijdens de training leg je 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.

Online leeromgeving

Naast de interactieve klassikale dagen werk je met de rijke online leeromgeving die je ondersteunt in het leerproces en je helpt om de bijeenkomsten effectief voor te bereiden. Na de training houd je één jaar toegang tot al het online materiaal ter verdieping en naslagwerk.

Praktijkopdracht

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. Volg je deze training als onderdeel van de opleiding Toegepaste Bedrijfskunde (modulair traject)? Dan krijg je vrijstelling voor 1 module binnen deze opleiding.

ICM-certificaat

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

Plaats & data



De training is van 9:30 tot 17:00 uur en omvat 3 bijeenkomsten. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in december 2026, maart 2027, juni 2027, oktober 2027, december 2027 en maart 2028.

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Online Virtual Classroom	Dag: dinsdag of vrijdag
Amsterdam	Dag: vrijdag of dinsdag
Arnhem	Dag: dinsdag of vrijdag
Breda	Dag: vrijdag of dinsdag
Den Bosch	Dag: dinsdag of vrijdag
Den Haag	Dag: vrijdag of dinsdag
Eindhoven	Dag: vrijdag of dinsdag
Enschede	Dag: dinsdag
Groningen	Dag: vrijdag of dinsdag
Maastricht	Dag: dinsdag
Rotterdam	Dag: dinsdag of vrijdag
Utrecht	Dag: dinsdag of vrijdag
Zwolle	Dag: vrijdag of dinsdag

Investing



De investering bedraagt € 1.795,-.

De investering bestaat uit:

- Leskosten
- Lesmateriaal
- Praktijkopdracht

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

[Meer informatie](#)

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

[Meer informatie](#)

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt [deze studiewijze](#).

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook [incompany](#) aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies



Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

<https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/marketing/strategische-marketing/>

Of bel 030 - 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.