

Der Dialog mit (internen) Kunden wird in Zukunft eine bedeutendere Aufgabe von IT-Organisation werden. Hierbei sollte nicht nur der Austausch mit den Kollegen innerhalb spezifischer Projekte gepflegt werden, sondern dass Mitarbeiter aus allen Einheiten und Abteilungen in den Kommunikationsprozess einbezogen werden.

## Ihr Nutzen

Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie herausfinden können, wie Ihre IT-Organisation in Ihrem Umfeld wahrgenommen wird und sie sich positionieren können. Sie entwickeln eine individuelle IT-Marketingstrategie und lernen wie Sie die unterschiedlichen Kunden/Zielgruppen bedarfsorientiert behandeln. Ziel ist es, die Leistung der IT-Organisation darzustellen und die Service- und Kundenorientierung zu verbessern.

## Preis pro Teilnehmer

EUR 1250,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

## Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

## Seminarinhalte

Tag 1

- \* Von der IT-Strategie zum IT-Marketing
  - Grundlagen
- \* Voraussetzungen für das IT-Marketing
  - Technologien und Werkzeuge
  - Organisation
  - Personalmanagement
  - IT- Kosten- und Leistungsrechnung
  - Von der IT-Strategie zur IT-Marketing Strategie
- \* Strategisches Informationsmanagement
  - IT-Vision, Mission und strategische Leitlinien
  - Ziele der IT
  - Positionierung von IT-Bereichen
  - IT-Strategieentwicklung
- \* IT-Marketingstrategie
  - Reifegrad IT-Marketing
  - Stakeholder
  - Interne Kunden
  - Schnittstellen zwischen IT und Unternehmen
  - Zieldefinitionen
  - Maßnahmenplan
  - Kontrolle
  - Organisation

Tag 2

- \* Wichtige Bausteine für Marketing
  - Kommunikation
  - Wahrnehmung der IT (Eigenbild-Fremdbild)
  - Kundenzufriedenheit
  - Nutzen der IT fürs Unternehmen
  - Transparenz der IT
- \* Kunden und Service Orientierung
  - IT Excellence Benchmark
  - Projekt Marketing
- \* Marketing Aktivitäten - Kommunikation

## Voraussetzungen

keine

## Hinweise

-

Version: N/A

- Kommunikationsplan
- Rundschreiben
- Veranstaltungen
- Newsletter
- Intranet
- Social Media
- Blog's und Vlog's
- Expertenrunden
- ...

