



WEITERBILDUNGS- ANGEBOT DES BVIK

für Fach- und Führungskräfte
aus B2B-Marketing und -Kommunikation

INHALTSVERZEICHNIS

- 3** Die B2B-Kompetenz-Werkstatt des bvik
- 4** Innovatives Blended-Learning-Konzept
- 5** Ihre Vorteile als Teilnehmer*in
- 7** Kurs „Nachhaltigkeit planen und kommunizieren“
- 8** Kurs „LinkedIn-Marketing im B2B“
- 9** Kurs „Paid-Media-Strategie im B2B“
- 10** Kurs „KI-Tools im Einsatz“
- 11** Kurs „KI als Booster für das B2B-Marketing“
- 12** Masterclass „MarKom-Tech- und Data-Management“
- 13** Kurs „Marketing- und Sales-Automation erfolgreich einführen“
- 14** Kurs „User Experience auf B2B-Websites optimieren“
- 15** Kurs „Lead Management Roadmap“
- 16** Kurs „Rechtswissen kompakt für B2B-Marketer“
- 17** Kurs „Marketing messbar machen“
- 18** Kurs „Employer-Branding-Strategie“
- 19** Kurs „B2B-Markenführung als Powertool“
- 20** Kurs „B2B-Customer-Journey optimieren“
- 21** Kurs „SEO verstehen, anwenden und steuern“
- 22** Kurs „Content-Projekte erfolgreich umsetzen“
- 23** Ausblick Kursprogramm, Konditionen, Beratung & Fragen

Alle Kurse tagesaktuell: www.bvik.org/b2b-weiterbildung



PARTNER DER B2B-KOMPETENZ-WERKSTATT



B2B-KOMPETENZ-WERKSTATT

WEITERBILDUNG MIT B2B-FOKUS

Liebe bvik-Mitglieder und -Interessierte,
die B2B-Kompetenz-Werkstatt des Bundesverband Industrie Kommunikation e.V. (bvik) ist ein **passgenaues Weiterbildungsformat** für Fach- und Führungskräfte aus B2B-Marketing und -Kommunikation, die sich in spezifischen Bereichen zu aktuellen Themen weiterbilden möchten. Die Kurse schaffen durch **hochkarätige Dozententeams** den Brückenschlag von der Wissenschaft über die B2B-Dienstleistung zu Best Cases und Erfahrung aus der Industriepraxis. Nicht reiner Wissenserwerb, sondern die **direkte Umsetzbarkeit im eigenen Unternehmen** steht im Mittelpunkt.

Durch das innovative Blended-Learning-Konzept, in dem sich Phasen von digitalen oder Präsenz-Workshops mit Phasen des eigenverantwortlichen Lernens und Feedback-Einheiten abwechseln, ist eine **berufsbegleitende Durchführung** der Kurse perfekt möglich.



Die Angebote richten sich je nach Thema an Personen aus Marketing, Vertrieb, HR oder Produktmanagement von Industrieunternehmen zum praxisorientierten Erwerb wichtiger Zukunftskompetenzen sowie gleichermaßen an Mitarbeitende aus B2B-Agenturen.

Buchen Sie jetzt die bvik-Weiterbildungskurse! Die Teilnehmerzahl ist auf Kleingruppen begrenzt, weitere Kurse sind in Vorbereitung.

Ihre
Verena Ellenberger & Carina Löser-Bacanu
B2B-Kompetenz-Werkstatt



B2B-KOMPETENZ-WERKSTATT

IHRE VORTEILE ALS TEILNEHMER*IN

AUF EINEN BLICK

- ✓ Perfekt integrierbar in den Arbeitsalltag dank eigenverantwortlicher Lernphasen im Wechsel mit Live-Workshops
- ✓ Kurse mit B2B-Gütesiegel des bvik als unabhängige Non-Profit-Organisation
- ✓ Brückenschlag von Wissenschaft, Industrie & B2B-Dienstleistung
- ✓ Aktuelle Themen für die Herausforderungen im B2B-Marketing von heute
- ✓ Lernen & Arbeiten direkt am eigenen Projekt
- ✓ Vernetzung & Zusammenarbeit in Live-Workshops mit B2B-Branchenkolleg*innen
- ✓ individuelles Coaching durch hochkarätige Dozent*innen
- ✓ Mitgliederrabatt von > 30 %
- ✓ Mehrfachbuchungen mit Rabatten
- ✓ Buchung von Inhouse-Seminaren auf Anfrage möglich
- ✓ Zertifikat zur Dokumentation Ihrer B2B-Expertise als Abschluss



B2B-KOMPETENZ-WERKSTATT

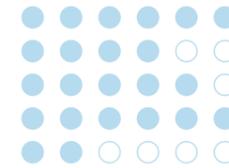
NACHHALTIGKEIT PLANEN UND KOMMUNIZIEREN

VON DER STRATEGIE ZUR STORY

Lernen Sie, Nachhaltigkeit im Unternehmen differenziert umzusetzen: Von der Konzeption über die Implementierung bis hin zur effektiven Stakeholder-Kommunikation.

ZIELGRUPPE

- Industrieunternehmen
- Agenturen
- Marketer
- Kommunikator*innen
- Vorkenntnisse zum Thema



FORMAT & UMFANG

- Intensivkurs
- Kompaktkurs
- Modulkurs (Module einzeln buchbar)
- Digitale Workshops 5
- Präsenzworkshop 0
- Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.

INHALT

Der Kurs gibt Ihnen eine umfassende und zugleich tiefgehende Anleitung zu erfolgreichem Nachhaltigkeitshandeln, von der Strategiephase über die Umsetzung, bis zur Kommunikation. Dabei werden interaktive Diskussionen und Übungen regelmäßig geboten. Durch Praxisbeispiele erhalten sie zudem Impulse über den Tellerrand des eigenen Unternehmens hinaus. Mithilfe eines fachlich fundierten Inputs erarbeiten Sie ein erstes Konzept einer Nachhaltigkeitsstrategie für Ihr Unternehmen.

Im zweiten Schritt lernen Sie wichtige Prinzipien und die Relevanz einer glaubwürdigen und verantwortungsvollen Unternehmenskommunikation kennen. In einem gemeinsamen Story-Workshop ermitteln Sie sinnvolle Themen und Zusammenhänge zwischen dem Unternehmen und dem Kontext Nachhaltigkeit.

DOZENTEN



MARC VOLAND
Head of Story, Storymaker GmbH



DR. MATTHIAS ERNST
Senior Editor, Storymaker GmbH



PROF. DR. MICHAEL KOCH
Professor of Economics & Sustainability,
SRH Mobile University



ÜBERBLICK ÜBER DAS KURSANGEBOT

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.249 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.779 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Carina Löser-Bacanu; E-MAIL carina.loeser-bacanu@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 90

LINKEDIN-MARKETING IM B2B

LEADS DURCH SOCIAL STORYTELLING GEWINNEN

Steigern Sie die Reichweite für Ihre Marke und Ihren hochwertigen Content durch strategisches, datenbasiertes und emotionales Social Media Marketing auf LinkedIn.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●
Agenturen	●●●●●●
Marketer	●●●●●●
Kommunikator*innen	●●●●○
HR-Verantwortliche	●●●○
Vorkenntnisse zum Thema	●○

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	●
Kompaktkurs	○
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	○
Digitale Workshops	4
Präsenzworkshop	1
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

In diesem interaktiven Kurs erwerben Sie zunächst das nötige Grundlagenwissen, um sich im Social Media Marketing sicher bewegen zu können. Sie lernen hilfreiche Tools kennen, erhalten wertvolle Tipps für den professionellen Aufbau Ihrer LinkedIn-Unternehmenspräsenz und bekommen Einblicke in die Performance-Instrumente von LinkedIn. Sie erarbeiten im weiteren Kursverlauf eine eigene Social Media Kampagne unter Einbezug kreativer Storytelling-Strategien und evaluieren Ihre Arbeits-

ergebnisse im gemeinsamen Austausch mit den Dozent*innen und anderen Kursteilnehmenden aus der B2B-Branche. Auch der Einsatz von Corporate Ambassadors auf Social Media findet im Kurs Berücksichtigung. Best Practices und weitere Übungen am eigenen konkreten Projekt gewährleisten eine direkte Umsatzbarkeit im eigenen Unternehmen.

DOZENTEN



CHRISTOPH VON KÜLMER
Geschäftsführer, SportBrain – Agentur für digitale Sichtbarkeit, Keynote Speaker



OLIVER NOWOTNY
Geschäftsführer, SportBrain – Agentur für digitale Sichtbarkeit



FABIAN SCHOELLER
Creative Director, SportBrain – Agentur für digitale Sichtbarkeit, Kampagnen-experte

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.349 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.879 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Carina Löser-Bacanu; E-MAIL carina.loeser-bacanu@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 90

PAID-MEDIA-STRATEGIE IM B2B

KAMPAGNENPLANUNG UND -STEUERUNG – PAID SOCIAL MEDIA – PAID SEARCH

Erhalten Sie Transparenz für Ihre bezahlten Werbemaßnahmen. Lernen Sie, Kennzahlen und Benchmarks für Ihre Paid-Kampagnen richtig einzuschätzen, um dadurch Budgets effektiv einzusetzen und die Performance zu optimieren.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●
Agenturen	●●●○
Marketer	●●●○
Kommunikator*innen	●●○
Vorkenntnisse zum Thema	●○

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	○
Kompaktkurs	●
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	●
Digitale Workshops	3
Präsenzworkshop	0
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

Modul 1: Erlernen Sie die wichtigsten B2B-Paid-Media-Essentials für das Industrie-Marketing und erhalten Sie einen kompakten Überblick über die Herausforderungen, wichtigsten Kanäle, Ziele und Messmethoden. Der Fokus liegt auf der strategischen Ebene und der kanalübergreifenden Planung.

Modul 2: In diesem Modul lernen Sie Paid-Social-Maßnahmen strategisch in ihre Marketing-Budgets einzubinden und über gezielte Auswertungen eine

anschließende Erfolgsmessung durchzuführen.

Modul 3: Erwerben Sie strategisches Wissen, um die Potenziale von SEA (Search Engine Advertising, z. B. Google Ads) für Ihr B2B-Unternehmen zu maximieren. Sie erlernen wichtige Prinzipien, verstehen strategische Ansätze und bekommen Insights in praxisnahe Anwendungsszenarien.

Die Module sind einzeln buchbar. Die Preise für eine Einzelbuchung entnehmen Sie bitte der Webseite!

DOZENT*INNEN



MARK HERTEN & LISA SIMON
Geschäftsführer & Account Managerin, Publitek GmbH



FABIAN SCHOELLER & MAX ALTEPOST
Creative Director & Teamleiter Paid Social, SportBrain – Agentur für digitale Sichtbarkeit



BERND KLEINSCHROD
Geschäftsführer, webraketen GmbH

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.079 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.579 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Verena Ellenberger; E-MAIL verena.ellenberger@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 82

KI-TOOLS IM EINSATZ

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM B2B-MARKETING EFFEKTIV NUTZEN

Mit den richtigen Strategien und passenden Tools erlangen Sie durch KI eine hohe Effizienzsteigerung. Lernen Sie in diesem Kompaktkurs, wie Sie KI-Anwendungen sinnvoll in bestehende Wertschöpfungsketten im Marketing integrieren.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●
Agenturen	●●●●●●
Marketer	●●●●●●
Kommunikator*innen	●●●●●●
Vorkenntnisse zum Thema	●○●○●○

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	○
Kompaktkurs	●
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	○
Digitale Workshops	3
Präsenzworkshop	0
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

Zusammen mit dem KI-Hype ist auch eine wahre Flut an KI-Tools und -Informationen über uns hereingebrochen. Die schier zahllosen Möglichkeiten können dabei schnell verwirren und verunsichern. Wer jedoch das Potenzial der Künstlichen Intelligenz nicht nutzt und in seine Prozesse integriert, riskiert, den Anschluss an aktuelle Marketingtrends zu verlieren und somit wertvolle Wettbewerbsvorteile einzubüßen.

Dieser Kompaktkurs bietet B2B-Marketern praxisorientierte Strategien, um aus der Masse an verfügbaren KI-Lösungen die passenden für ihre Anforderungen auszuwählen und erfolgreich zu integrieren. Gemeinsam testen wir die Tools auf ihre Praxistauglichkeit in Unternehmen und Agenturen und erarbeiten wertvolle Methoden der effizienten Nutzung. So können Sie Künstliche Intelligenz nahtlos in die bestehenden Marketingprozesse einbinden und diese ressourcenschonender umsetzen.

DOZENT



BERND KLEINSCHROD
Geschäftsführer, webraketen GmbH

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:	REGULÄR:
760 EUR (zzgl. MwSt.) > 30 % Rabatt!	990 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Tanja Auernhamer; E-MAIL tanja.auernhamer@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 81

KI ALS BOOSTER FÜR DAS B2B-MARKETING

GRUNDLAGEN ERKENNEN – POTENZIALE NUTZEN – GRENZEN ERKENNEN

Lernen Sie mögliche Potenziale, Chancen und Risiken von KI zu erkennen. Leiten Sie sinnvolle Use Cases ab, gewinnen Sie einen Überblick über bewährte Tools und erfahren Sie, wie Sie mit Machine Learning Prognosen im Marketing treffen können.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●
Agenturen	●●●●○●
Marketer	●●●●●●
Kommunikator*innen	●●●●○●
Vorkenntnisse zum Thema	●●○●○●

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	●
Kompaktkurs	○
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	○
Digitale Workshops	5
Präsenzworkshop	1
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

Wer verstanden hat, wie KI funktioniert und wo ihre Grenzen liegen, kann Potenziale im Unternehmen leichter identifizieren und durch prototypische Anwendung zielsicher in die konkrete Umsetzung starten. Erhalten Sie einen klärenden Blick hinter die Kulissen des Phänomens KI und dessen Ausprägungen. Dabei ist es zunächst wichtig zu verstehen, dass es - möglichst qualitativ hochwertige - Daten sind, die sie zum Leben erwecken. Auf dieser Basis entwickeln Sie ein Verständnis über Chancen und

Grenzen der KI, was die Identifikation eigener Use Cases von datengetriebenen Lösungen erleichtert. Im Kurs setzen Sie Machine Learning selbst ein, um eine prototypische Umsetzung zu konzipieren.

Darüber hinaus lernen Sie nützliche KI-basierte Tools für Marketing & Sales im Überblick kennen und erlernen wichtige Kniffe und bewährte Techniken des erfolgreichen Prompt Engineering.

DOZENT*INNEN



PROF. DR. BARBARA KELLER
Professorin für Digitales Servicemanagement und Data Science, DHBW Stuttgart



BERND KLEINSCHROD
Geschäftsführer, webraketen
Experte für SEO, SEA & Design Thinking



STEPHAN KARG
Senior Expert New Marketing Experiences,
Bosch Rexroth AG

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:	REGULÄR:
1.349 EUR (zzgl. MwSt.) > 30 % Rabatt!	1.879 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Tanja Auernhamer; E-MAIL tanja.auernhamer@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 81

MARKOM-TECH- UND DATA-MANAGEMENT

INTENSIVPROGRAMM FÜR STRATEGISCHE MARKOM- UND SALES-AUTOMATION IM B2B

Werden Sie zum MarkKom-Tech-Profi: Erwerben Sie Fachwissen und Kompetenzen zu Automatisierungstools, Strategien und praxisnahen Anwendungen. Erhalten Sie zudem individuelles Coaching von 10 Top-Expert*innen!

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●●●
Agenturen	●●●●●●●○
Marketer	●●●●●●●○
Kommunikator*innen	●●●●●●●○
Vertriebsmitarbeitende	●●●●●●●○
Vorkenntnisse zum Thema	●●●○●○

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	●
Kompaktkurs	○
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	○
Digitale Workshops	9
Präsenzworkshop	1
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

Die Masterclass ist sorgfältig konzipiert, um Sie mit den neuesten Tools und Techniken auszustatten, die von Customer Experience Management bis zur Kampagnen- und Conversion-Rate-Optimierung reichen. Sie werden dazu befähigt, Datenanalytik für strategische Entscheidungen zu nutzen, Inhalte zur Kundenbindung zu personalisieren und Automatisierungslösungen für reibungslose Geschäftsabläufe zu integrieren. Sie werden in die Lage versetzt, Ihr Unternehmen fachkundig beim Prozess

der digitalen Transformation in Marketing und Vertrieb zu beraten. Die Masterclass ist „Tool-neutral“ ausgerichtet mit dem Ziel, dass mögliche Tools und Technologien systemisch und methodisch verstanden werden. Dadurch stellen wir sicher, dass Sie durch das erlernte Wissen im agilen und dynamischen Umfeld an SalesTech- und MarTech-Lösungen, Tool- und Anbieter-unabhängig aufgestellt sind.

LEITUNG DER MASTERCLASS



PROF. DR. UWE SEEBACHER

Doktor der Wirtschaftswissenschaften, Methoden- und Strukturwissenschaftler, Herausgeber, Autor, Speaker und Dozent

WEITERE DOZENT*INNEN

- Modul 1: Prof. Dr. Uwe Hannig
- Modul 2: Claudia Gabler & Cyrill Luchsinger
- Modul 3: Lutz Klaus
- Modul 4: Prof. Dr. Hannes Huttelmaier
- Modul 5: Prof. Dr.-Ing. Christoph Legat
- Modul 6: Norbert Schuster
- Modul 7: Bernd Trummer
- Modul 8: Stephan Wenger
- Modul 9: Prof. Dr. Uwe Seebacher (MBA)
- Modul 10: Prof. Dr. Uwe Seebacher (MBA) + B2B-Praxis-Cases

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

3.990 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

4.990 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Verena Ellenberger; E-MAIL verena.ellenberger@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 82

MARKETING- UND SALES-AUTOMATION ERFOLGREICH EINFÜHREN

B2B-KUNDEN PERSONALISIERT, EFFEKTIV UND EFFIZIENT ERREICHEN

Ein intensives Hands-on-Seminar für B2B Marketer, die Marketing- & Sales-Automation nicht nur verstehen, sondern konkrete Einsatzmöglichkeiten für ihr Unternehmen identifizieren und umsetzen möchten.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●●●
Agenturen	●●●●●●●○
Marketer	●●●●●●●○
Kommunikator*innen	●●●●●●○
Vertriebsmitarbeitende	●●●●●●○
Vorkenntnisse zum Thema	●○●○●○

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	●
Kompaktkurs	○
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	○
Digitale Workshops	5
Präsenzworkshop	0
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

Die digitale Customer Experience gilt es an jedem möglichen Kontaktpunkt zu optimieren und intelligent zu automatisieren. Marketing- und Sales-Automation hilft Ihnen, Ihre Marketing- und Vertriebsprozesse über die gesamte Kundenreise vom ersten Kontakt über Lead Nurturing bis zur Pflege bestehender Kundenbeziehungen personalisiert, effektiv und effizient zu gestalten. In diesem Kurs erwerben Sie das nötige Grundlagenwissen, um sich im Bereich Marketing- & Sales-Automation

sicher bewegen zu können. Anschließend identifizieren wir gemeinsam automatisierbare Prozesse in Marketing und Vertrieb und designen dafür passende Workflows. Diese setzen wir in Open Source Software um. B2B-Best-Practices und ein gezielter Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden sind wesentliche Bestandteile des Kurses.

DOZENT



PROF. DR. HANNES HUTTELMAIER

Professor für Business Administration and Technical Sales, Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt



+ B2B-PRAXIS-CASE

Weitere Infos auf unserer Webseite!

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.079 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.579 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Tanja Auernhamer; E-MAIL tanja.auernhamer@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 81

USER EXPERIENCE AUF B2B-WEBSITES OPTIMIEREN

MIT STRATEGIE ZU MEHR ONLINE CONVERSIONS

Mit gezielten UX-Strategien, Methoden und Tools lernen Sie Ihre digitale Marke zu stärken, die Online-Kommunikation auf Ihre Zielgruppen auszurichten und die Conversion Ihrer Website zu steigern.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●
Agenturen	●●●●●●
Marketer	●●●●●●
Kommunikator*innen	●●●●●●
Vorkenntnisse zum Thema	●●●●●●

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	●
Kompaktkurs	○
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	○
Digitale Workshops	7
Präsenzworkshop	0
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

Die Website ist einer der wichtigsten Touchpoints der Customer Journey und Anlaufstelle für potenzielle Arbeitnehmer*innen. Deshalb lohnt es sich, ihre Performance und Nutzerfreundlichkeit genauestens unter die Lupe zu nehmen. Als Basis für gute UX arbeiten wir im Kurs zunächst an der Definition Ihrer Marke, auch im Vergleich zu Wettbewerbern, und definieren Ziele und Zielgruppen, die im Hinblick auf Ihren Onlineauftritt relevant sind. Lernen Sie, mit Personas und deren Website-relevanten

Merkmale gezielt zu arbeiten. Praxisnah evaluieren wir im nächsten Step den IST-Zustand einer Ihrer Unternehmenswebseiten. Unter Berücksichtigung grundsätzlicher UX-Regeln, der Nutzerführung, zielgruppengerechter Ansprache sowie psychologischer Faktoren stellen Sie diese in Testings auf die Probe. Danach widmen wir uns der Optimierung der Seite und beleuchten die Kommunikationsstrategie, UX-optimierte Contenterstellung sowie den User Flow und führen weitere Testings durch.

DOZENT*INNEN



ANNA THERESA VOLKMANN
Teamlead UX, MOSAIQ



+ B2B-PRAXIS-CASE
Weitere Infos auf unserer Webseite!

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.249 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.779 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Carina Löser-Bacanu; E-MAIL carina.loeser-bacanu@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 90

LEAD MANAGEMENT ROADMAP

B2B-MARKETING-/SALES-FUNNELS GANZHEITLICH KONZIPIEREN

Lernen Sie, wie Sie im Rahmen eines Pilotprojekts in sechs klar definierten Schritten die Grundlagen für eine Lead-Management-Strategie schaffen, mit der Sie online generierte B2B-Kontakte erfolgreich zu Sales-Leads weiterentwickeln.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●
Agenturen	●●●●●●
Marketer	●●●●●●
Kommunikator*innen	●●●●●●
Vertriebsmitarbeitende	●●●●●●
Vorkenntnisse zum Thema	●●●●●●

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	●
Kompaktkurs	○
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	○
Digitale Workshops	4
Präsenzworkshop	1
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

Die Lead Management Roamap ist der Weg zu einem integrierten digitalen B2B-Sales-Funnel. Lernen Sie die Schritte, um in kurzer Zeit eine Blaupause für digitales Lead Management in Ihrem Unternehmen zu implementieren und aus Einzelinstrumenten im Marketing eine perfekt abgestimmte Mechanik zu entwickeln, die konsequent auf Umsatzwachstum abzielt. Erlernen Sie das „Big Picture“ des digitalen Lead Managements und eine Strategie im Unternehmen systematisch einzuführen.

Entwickeln Sie detaillierte, belastbare Profile für Ihre Buyer Personas, u.a. als Basis guten Content-Managements. Sie definieren die Lifecycle-Phasen Ihres Sales Funnel und erstellen ein Lead Scoring Modell zur Bewertung Ihrer Marketing- und Sales-Leads, unterstützt von KPIs, Dashboards & Tools. Lernen Sie Ihre Conversion Rates gezielt zu optimieren sowie zielführende Lead Nurturing Prozesse zu konzipieren, die Ihre Buyer Personas lückenlos durch deren Customer Journey begleiten und dabei definierte Lernziele vermitteln.

DOZENT*INNEN



DANIEL HERTNECK
Geschäftsführer,
Funntastic



ELENI STAVRAKIS
Senior Marketing Automation Manager,
Funntastic



+ B2B-PRAXIS-CASE
Weitere Infos auf unserer Webseite!

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.349 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.879 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Verena Ellenberger; E-MAIL verena.ellenberger@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 82

RECHTSWISSEN KOMPAKT FÜR B2B-MARKETER

DATENSCHUTZ UND KI IM B2B-MARKETING - BILDRECHTE IM MARKETING
MIT FOKUS AUF KI - RECHTSKONFORMES CORPORATE SOCIAL MEDIA

Dieser Kurs sensibilisiert für rechtliche Stolperfallen und klärt, wie Marketingmaßnahmen bei der Verwendung von KI sowie im Bereich Bild-Content und Social Media rechtskonform umgesetzt werden können.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●
Agenturen	●●●●●●
Marketer	●●●●●●
Kommunikator*innen	●●●●●○
Vertriebsmitarbeitende	●●●●○
Vorkenntnisse zum Thema	●○

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	●
Kompaktkurs	○
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	●
Digitale Workshops	4
Präsenzworkshop	0

INHALT

Intensivkurs, bestehend aus 3 Modulen zu unterschiedlichen Rechtsthemen im B2B-Marketing, durchgeführt in anwendungsorientierten digitalen Workshops. Zu jedem Themenbereich können die Teilnehmenden im Vorfeld ihre Fragestellungen bei den Dozent*innen einreichen, die häufigsten Praxisfälle werden wir im Kurs aufgreifen. Der Kurs beinhaltet jedoch keine individuelle Rechtsberatung!

Modul 1: Datenschutzrechtliche Herausforderungen im Umgang mit KI im B2B-Marketing (2 Sessions)

Modul 2: Bildrechte im Marketing mit Fokus auf KI

Modul 3: Rechtliche Grundlagen für Social Media Profile und Social Media Werbung im B2B-Unternehmenskontext

Die Module sind einzeln buchbar. Die Preise für eine Einzelbuchung entnehmen Sie bitte der Webseite!

DOZENT*INNEN



CHRISTIAN WEGELER
Wirtschaftsjurist, activeMind
(Modul 1)



ALEXANDER KARST
Gründer, die Bildbeschaffer
(Modul 2)



PROF. DR. JUR. FELICITAS MAUNZ
Professorin an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Augsburg
(Modul 3)

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.079 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.579 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Verena Ellenberger; E-MAIL verena.ellenberger@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 82

MARKETING MESSBAR MACHEN

PROZESSE – KENNZAHLEN – PERFORMANCE

Grundlagenwissen zum Performance-Marketing, um das B2B Marketing in Unternehmen aller Branchen und Größen vom Kostentreiber, hin zum Umsatzbringer zu entwickeln und dies transparent zu dokumentieren.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen	●●●●●●
Agenturen	●●●●●●
Marketer	●●●●●●
Kommunikator*innen	●●●●○
Vorkenntnisse zum Thema	●○

FORMAT & UMFANG

Intensivkurs	●
Kompaktkurs	○
Modulkurs (Module einzeln buchbar)	○
Digitale Workshops	7
Präsenzworkshop	0
Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.	

INHALT

Der Kurs vermittelt das nötige Grundlagenwissen, um die Marketing-Performance in Unternehmen aller Branchen und Größen vom Kostentreiber hin zum Umsatzbringer zu entwickeln und dies transparent zu dokumentieren. Sie lernen Ihre eigenen Marketing-Prozesse zu durchleuchten und optimieren diese auf Basis Ihrer Erkenntnisse. Sie erlernen wichtige Marketing-Kennzahlen zu interpretieren und wenden Schritt für Schritt alle Konzepte und Instrumente direkt am eigenen Beispiel an.

Anhand Ihrer aktuellen Situation setzen wir notwendige Maßnahmen um und realisieren sofort Quick Wins. Zum besseren Verständnis geht der Kurs auf Best-Practices aus dem B2B ein und legt Wert auf Dozenten-Feedback, das sich auf Ihre direkten Arbeitsergebnisse bezieht. Ziel des Kurses ist die Erstellung eines eigenen Marketing-Dashboards, das Sie zielgruppengerecht anpassen können, um Ihre Performance transparent zu machen und Erfolge im Marketing konkret zu belegen.

DOZENTEN



PROF. DR. UWE SEEBACHER
Doktor der Wirtschaftswissenschaften, Methoden- und Strukturwissenschaftler, Herausgeber, Autor, Speaker und Dozent



+ B2B-PRAXIS-CASE
Weitere Infos auf unserer Webseite!

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.249 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.779 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Verena Ellenberger; E-MAIL verena.ellenberger@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 82

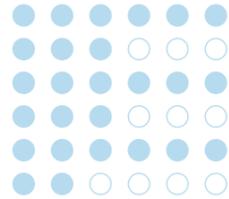
EMPLOYER-BRANDING-STRATEGIE

ENTWICKLUNG UND IMPLEMENTIERUNG EINER STARKEN B2B-ARBEITGEBERMARKE

Werden Sie in vier Modulen Employer Branding Expert*in!
Von den Grundlagen und Trends bis zur Strategie und Umsetzung
erlernen Sie, wie Sie Ihre Arbeitgebermarke auf das nächste Level heben.

ZIELGRUPPE

- Industrieunternehmen
- Agenturen
- Marketer
- Kommunikator*innen
- HR-Verantwortliche
- Vorkenntnisse zum Thema



FORMAT & UMFANG

- Intensivkurs ●
- Kompaktkurs ○
- Modulkurs (Module einzeln buchbar) ○
- Digitale Workshops 5
- Präsenzworkshop 1
- Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.

INHALT

Erfahren Sie im Kurs, was eine Arbeitgebermarke ausmacht und wie Sie Employer Branding entlang der Candidate Experience verankern. Gemeinsam erarbeiten wir im Kurs die Entwicklung einer Employer Value Proposition und lernen, wie Sie eine Arbeitgeberpositionierung für Ihr Unternehmen entwickeln. Erfahren Sie, wie Sie die Arbeitgebermarke intern und extern aktivieren und Employer Branding in der digitalen und Social-Media-Kommunikation umsetzen. Darüber hinaus sind die Bedeutung und

Umsetzung von Diversity, Inklusion und New Work für das Employer Branding ebenso Bestandteile des praxisorientierten Kurses. Best Practices aus der B2B-Unternehmenspraxis und ein gezielter Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden sind wesentliche Kurselemente.

DOZENT*INNEN



MARISA LEUTENECKER
Employer Branding & Corporate Culture Expertin und Head of Global HR Marketing, Employer Branding & Diversity



+ B2B-PRAxis-CASE
Weitere Infos auf unserer Webseite!

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.349 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.879 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Carina Löser-Bacanu; E-MAIL carina.loeser-bacanu@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 90

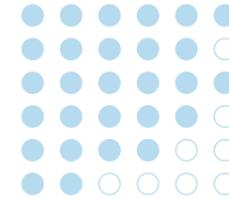
B2B-MARKENFÜHRUNG ALS POWERTOOL

INTERNAL BRANDING – DIGITAL BRANDING – MARKENARCHITEKTUR

Entfalten Sie das Potenzial Ihrer B2B-Marke! Erlernen Sie Konzepte, Tools und Methoden, um mit konsequenter Markenführung Veränderungen voranzutreiben und eine kanalübergreifend konsistente Kommunikation zu gewährleisten.

ZIELGRUPPE

- Industrieunternehmen
- Agenturen
- Marketer
- Kommunikator*innen
- HR-Verantwortliche
- Vorkenntnisse zum Thema



FORMAT & UMFANG

- Intensivkurs ●
- Kompaktkurs ○
- Modulkurs (Module einzeln buchbar) ○
- Digitale Workshops 4
- Präsenzworkshop 1
- Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.

INHALT

Lernen Sie Modelle zur Markenpositionierung als Basis der Umsetzung markenprägenden Verhaltens kennen und verstehen Sie, wie Marke als Veränderungstreiber aktiviert werden kann. Durch das „Behavioral Branding Konzept“ erfahren Sie, wie Mitarbeiterverhalten die Wahrnehmung der Marke beeinflusst und lernen Sie passende Tools mit Fallbezug kennen. Weiter geht es um digitale Markenführung als Instrument kanalübergreifend konsistenter Kommunikation. Der Fokus liegt dabei

auf der digitalen Customer Experience als Zielgröße der Kommunikationsgestaltung. Sie diskutieren die Entwicklung medienneutraler Inhalte und lernen das „Contemporary Brand Communication Framework“ kennen. Außerdem greift der Kurs wichtige Modelle auf, die Sie auf dem Wege zur unternehmensspezifisch richtigen Markenarchitektur unterstützen.

DOZENTEN



PROF. DR. SVEN HENKEL
Professor für Marketing, EBS Universität für Wirtschaft & Recht, Business School, Wiesbaden



ALEXANDER BIESALSKI
Managing Partner bei BIESALSKI & COMPANY und Vorstand des bvik



+ B2B-PRAxis-CASE
Weitere Infos auf unserer Webseite!

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.349 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.879 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Verena Ellenberger; E-MAIL verena.ellenberger@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 82

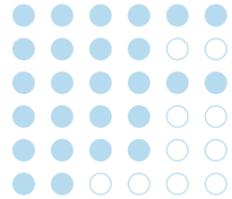
B2B-CUSTOMER-JOURNEY OPTIMIEREN

B2B-KUNDEN GLÜCKLICH MACHEN

Erlernen Sie, wie Sie die wichtigsten Kontaktpunkte der Kundenreise sowie die Kundenprozesse optimieren und dadurch die Customer Experience und das Markenerlebnis nachhaltig verbessern!

ZIELGRUPPE

- Industrieunternehmen
- Agenturen
- Marketer
- Kommunikator*innen
- Vertriebsmitarbeitende
- Vorkenntnisse zum Thema



FORMAT & UMFANG

- Intensivkurs ●
- Kompaktkurs ○
- Modulkurs (Module einzeln buchbar) ○
- Digitale Workshops 5
- Präsenzworkshop 0
- Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.

INHALT

Durch Optimierung der wichtigsten Kontaktpunkte sowie internen Prozesse verbessern Sie die Customer Experience und das Markenerlebnis Ihrer Kunden nachhaltig! Im Kurs lernen Sie zunächst die Besonderheiten der verschiedenen Customer Touchpoints in mehreren interaktiven Workshops kennen. Sie lernen Personas differenziert zu entwickeln und die Kontaktpunkte Ihrer Kund*innen mit Schwerpunkt auf die Bereiche Marketing und Kommunikation auf Ihre verschiedenen Personas hin zu

überprüfen. Unter Nutzung Ihres Wissens gelingt es Ihnen, den Bedarf Ihrer Stakeholder punktgenauer mit Ihren Angeboten und Ihrer individuellen Ansprache zu matchen. Wichtiges Ziel ist dabei eine nahtlose, positive Kundenerfahrung mit Ihrer Marke durch eine verbesserte Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb. Alle Übungen werden entlang von Praxisbeispielen umgesetzt, die den Transfer in die eigene Unternehmenspraxis garantieren.

DOZENT*INNEN



PROF. DR. NICOLE KLEIN

Professorin für Sales, Customer Care, Vertriebsmanagement, Kundenmanagement und Marketing, Duale Hochschule Stuttgart



JENS HÜLSMANN

Leiter Servicebereich, Württembergische Versicherung



+ B2B-PRAKIS-CASE

Weitere Infos auf unserer Webseite!

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.079 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.579 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Tanja Auernhamer; E-MAIL tanja.auernhamer@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 81

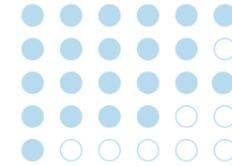
SEO VERSTEHEN, ANWENDEN UND STEUERN

GRUNDLAGEN – TOOLS – BENCHMARKS

Mit einem nachhaltigen SEO-Verständnis und der Anwendung von erprobten Werkzeugen legen Sie den Grundstein für bessere Rankings, um künftig über Suchmaschinen mehr Besucher*innen für Ihre Webseite zu gewinnen.

ZIELGRUPPE

- Industrieunternehmen
- Agenturen
- Marketer
- Kommunikator*innen
- Vorkenntnisse zum Thema



FORMAT & UMFANG

- Intensivkurs ●
- Kompaktkurs ○
- Modulkurs (Module einzeln buchbar) ○
- Digitale Workshops 7
- Präsenzworkshop 0
- Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.

INHALT

Im Kurs beginnen wir mit einer Einführung in die Suchmaschinenoptimierung und klären die grundlegenden Mechanismen im Suchmaschinenmarketing. Im folgenden Termin geht es um die passenden Keywords: Von der Recherche, über die Suchintention bis zu den unterschiedlichen Arten der Suchanfragen. Aufbauend auf der Keywordrecherche geht es an die passenden Inhalte und Sie erfahren, auf welche Kriterien hinsichtlich SEO bei der Contenterstellung geachtet werden muss.

Anschließend schauen wir uns weitere Rankingfaktoren sowie das Nutzerverhalten an. In einer abschließenden Projektarbeit bringen wir schließlich alle Aspekte zusammen. Sie erarbeiten einen eigenen Praxisfall und besprechen diesen in der Abschluss-Session mit den Dozenten und anderen Teilnehmenden aus der B2B-Branche. Die Potenziale von KI im Kontext SEO werden auf Basis aktueller Entwicklungen beleuchtet.

DOZENTEN



BERND KLEINSCHROD

Geschäftsführer, webraketen
Experte für SEO, SEA & Design Thinking



PROF. DR. HANNES HUTTELMAIER

Professor für Business Administration and Technical Sales, Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt



+ B2B-PRAKIS-CASE

Weitere Infos auf unserer Webseite!

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.079 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.579 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Carina Löser-Bacanu; E-MAIL carina.loeser-bacanu@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 90

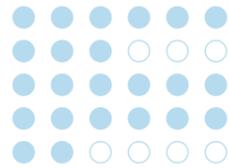
CONTENT-PROJEKTE ERFOLGREICH UMSETZEN

MIT STRATEGIE, STORYTELLING UND KI

Nutzen Sie diesen Kurs, um entlang des Content-Marketing-Zirkels Ihre eigene Content-Strategie an einem realen aktuellen B2B-Content-Projekt systematisch aufs nächste Level zu heben.

ZIELGRUPPE

Industrieunternehmen
Agenturen
Marketer
Kommunikator*innen
Vorkenntnisse zum Thema



FORMAT & UMFANG

Intensivkurs
Kompaktkurs
Modulkurs (Module einzeln buchbar)

Digitale Workshops 4
Präsenzworkshop 1

Aufwand für Selbststudium und Umsetzung von praktischen Arbeitsaufträgen unterliegt dem eigenen Ermessen.

INHALT

Nutzen Sie diesen Kurs um ein neues Content-Projekt professionell umzusetzen, zu optimieren und zu kontrollieren - unter der Berücksichtigung der Besonderheiten des komplexen B2B-Geschäfts! Die Weiterbildung vermittelt Ihnen theoretische Kenntnisse, ein strategisches Fundament und erprobtes Handwerkszeug, mit dem Sie mit Ihrem Team zielgerichtet Content-Marketing einsetzen. Sie lernen einen iterativen Prozess entlang des Content-Marketing-Zirkels zu etablieren, der zu immer

besseren Ergebnissen führt! Sie erhalten dabei die Gelegenheit, Ihr neues Wissen dozentengeleitet an konkreten eigenen Beispielen zu erproben, sich an KI-Tools auszuprobieren und sich mit erfahrenen Industriemarketern zu Ihren Learnings auszutauschen. Mit Interaktions- und Selbstlernphasen sowie umfangreichem Dozenten-Feedback und weiterführendem Arbeitsmaterial für die Praxis unterstützt der Kurs Ihren Marketing-Erfolg.

DOZENTEN



THORSTEN DIEHL
Managing Partner,
Commha Consulting, Trainer



JOHANNES DÜRR
Gründer und Managing Partner,
Commha Consulting, Change-Berater
& Mediator

TERMINE, INFOS & ANMELDUNG

Jetzt hier klicken oder QR-Code scannen für mehr Infos!

FÜR BVIK-MITGLIEDER:

1.179 EUR (zzgl. MwSt.)
> 30 % Rabatt!

REGULÄR:

1.679 EUR (zzgl. MwSt.)



ANSPRECHPARTNERIN Tanja Auernhamer; E-MAIL tanja.auernhamer@bvik.org; TELEFON 0821 999 764 81

WEITERE THEMEN UND BUCHUNGSOPTIONEN

Weitere Kursthemen der B2B-Kompetenz-Werkstatt befinden sich kontinuierlich in Planung.

SIE VERMISSEN EIN BESTIMMTES THEMA UND WÜNSCHEN SICH EINEN KURS HIERZU?

Teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit, damit wir wissen, welche Inhalte unsere Community derzeit beschäftigen! Auf dieser Basis unterstützen Sie uns dabei unser Kursportfolio an den Bedürfnissen unserer Zielgruppe auszurichten und neue Kurse zu etablieren.

Unser tagesaktuelles Kursprogramm finden Sie jederzeit auf unserer Website:
www.bvik.org/b2b-weiterbildung



SIE MÖCHTEN MEHRFACH-BUCHUNGEN ZU SONDER- KONDITIONEN VORNEHMEN?

Gerne informieren wir Sie auf Anfrage über die Möglichkeiten!

SIE MÖCHTEN EINEN KURS INHOUSE FÜR IHR EIGENES TEAM BEI UNS BUCHEN?

Die Kursinhalte können gerne unternehmensindividuell angepasst werden, so dass Ihr Team von einer maßgeschneiderten Weiterbildung profitiert. Die im Kurs verankerten Workshops können bei Ihnen im Unternehmen in Präsenz oder natürlich auch online stattfinden. Sprechen Sie uns an - wir beraten Sie gerne.

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN RUND UM DIE B2B-KOMPETENZ-WERKSTATT

Bei Fragen zum Programm, zum Inhalt und zur Kursbuchung:

Verena Ellenberger

verena.ellenberger@bvik.org
0821 999 764 82

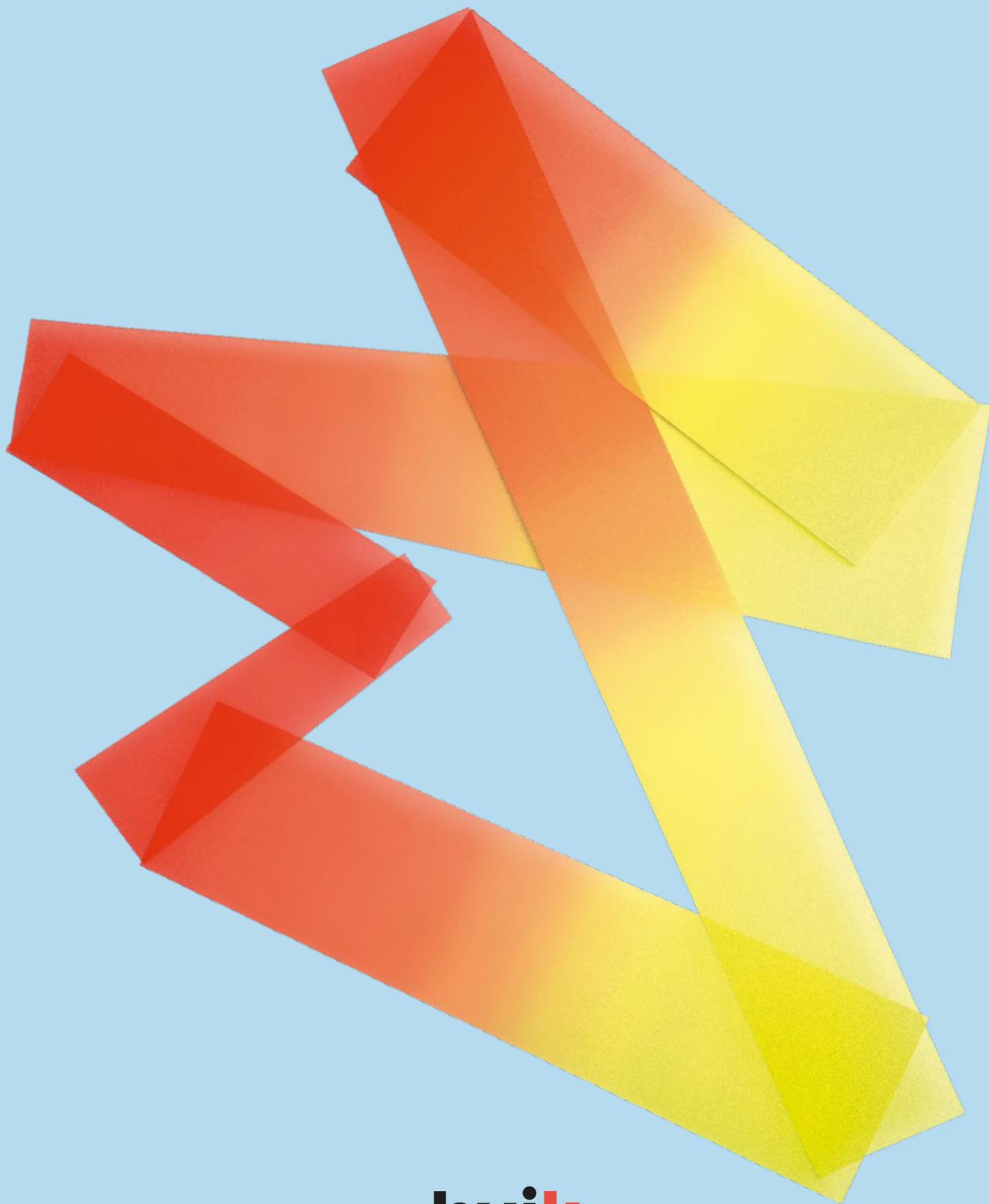
Tanja Auernhamer

tanja.auernhamer@bvik.org
0821 999 764 81

Carina Löser-Bacanu

carina.loeser-bacanu@bvik.org
0821 999 764 90





bvik

BUNDESVERBAND INDUSTRIE KOMMUNIKATION E.V.

Am Alten Gaswerk 20 | 86156 Augsburg
geschaeftsstelle@bvik.org | www.bvik.org

Auflage 7/24



 **Stieber**

Druck. Media. Service.

Gedruckt mit freundlicher Unterstützung von StieberDruck GmbH