



SPEKTRUM  
AKADEMIE

## Spektrum Akademie

Die Spektrum Akademie richtet sich gezielt an Professionals aus den Bereichen Pharma, OTC, Medizintechnik, Nahrungsergänzung, Healthcare, Life Science und Medizin sowie mit übergeordneten Angeboten an Mitarbeiter von Unternehmen und Dienstleistern anderer Branchen.

Die Spektrum Akademie ist ein Geschäftszweig der Dr. Erkens Consulting. Ein breites Angebot an unterschiedlichen Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen lässt sich jedoch nur mit versierten und professionellen Partnern generieren. Gründungsmitglieder und Partner sind die auf Print, Webdesign und IT spezialisierte Agentur be-sign.net sowie das Healthcare Market Research Unternehmen Aurum Research.



Der Fokus unseres Fort- und Weiterbildungsangebotes liegt primär auf den Themenschwerpunkten Management, Kommunikation, Marketing, Marktforschung sowie Gestaltung.



Management



Kommunikation



Marketing



Marktforschung



Gestaltung

Unser Ziel ist die kontinuierliche Entwicklung von praxisrelevanten Veranstaltungsangeboten mit neuen und aktuellen Inhalten, wobei wir sehr starken Wert auf lebendige und interaktive Formate legen.

Neben individuell konzipierten Inhouse-Veranstaltungen bei unseren Auftraggebern, übernehmen wir darüber hinaus gerne auch die Entwicklung Ihrer Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen und führen sie auf Wunsch auch durch.

Nichts ist so beständig wie der Wandel, insbesondere in dem sich immer schneller verändernden beruflichen Umfeld. Wir wollen dem durch die Aktualität, Individualität und durch die hohe Qualität unserer Veranstaltungen Rechnung tragen.

Das Fort- und Weiterbildungsangebot der Spektrum-Akademie wird kontinuierlich ausgebaut. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf, wenn Sie spezielle Angebote suchen.

Dr. Andreas Erkens

Hinweis: Aus Gründen der Übersichtlichkeit verwenden wir i. d. R. die männliche Form der Berufsbezeichnung, es sind aber gleichermaßen beide Geschlechter gemeint.



Marketing

## Inhouse-Workshop: Produkt-Positionierung



Titel

### Produkt-Positionierung - Ihr Produkt



Zielgruppe

Marketing-/Produktgruppenleiter, Produktmanager, Außendienst-, Regionalleiter, Außendienstmitarbeiter, Medical Manager, Geschäftsführer, Business Unit Head, Business Development Manager, (Head of) Business Intelligence & Strategy



Inhalte

Situationsanalyse, Projekt-Roadmap, Objectives, Produktvorstellung, Markt- und Wettbewerb, Werbekommunikation, Produktpositionierung, Produktstatement, Strategieentwicklung, Pro- und Contra-Strategien, Produktstatement, Positionierung



Event

Unternehmensinterner Workshop



Zeit

Nach Absprache



Ort

Sitz des Unternehmens



Lernziele

Kennen der Marktstruktur und Situation, Wettbewerbssituation, Zielgruppen, Markt- und Kundensegmentierung, Kundenerwartungen, Einheitliches Verständnis der Produktcharakteristika, Produktpositionierung, Positionierungsstatement



Stichworte

Marktanalyse, Produktpositionierung, Positionierungsstatement, USP, Unmet Needs, Strategic War Gaming, Kundenbedürfnisse, Produktdifferenzierung, Benchmark, Preis



Kosten

Auf Anfrage



Werkzeuge

Vortrag, Gruppenarbeit, Brainstorming, Strategic War Gaming, SWOT-Analyse, Strategie-Matrix



Handouts

Fact-Sheets zu Markt und Wettbewerb, Preisübersicht, Drivers & Barriers, SWOT Analyse, PRO- und CONTRA-Strategie, Positionierungsstatement



Marketing

## Seminar: Produkt-Positionierung



Titel

**Produkt-Positionierung - Schlüssel des erfolgreichen Marketings**



Zielgruppe

Marketing-/Produktgruppenleiter, Produktmanager, Regionalleiter, Außendienstmitarbeiter, Medical Manager



Inhalte

Theorie der Produktpositionierung, Produktstatements, Strategieentwicklung, Werbekommunikation, Analysemethoden und Marktforschung



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 16:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

Konferenzhotel (Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennen der Theorie und der Werkzeuge zur Erstellung einer Produktpositionierung



Stichworte

Marktanalyse, Produktpositionierung, Positionierungsstatement, USP, Unmet Needs, Kundenbedürfnisse, Produktdifferenzierung, Benchmark, Preisgestaltung



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 15)



Werkzeuge

Vortrag, Gruppenarbeit, Brainstorming, SWOT-Analyse, Strategie-Matrix



Handouts

SWOT Analyse-Grid, PRO- und CONTRA-Strategie-Grid, Positionierungsstatement-Template



Marketing

## Workshop: Markenstrategie



Titel

### Markenstrategie



Zielgruppe

Marketing: Marketingleiter, Produktgruppenleiter, Produktmanager, Mitarbeiter aus den Bereichen Kommunikation und Strategie



Inhalte

Was macht eine Marke erfolgreich? Markenstrategien, Markenführung



Event

2 Tages-Workshop



Zeit

Tag 1: 10:00 Uhr – 17:00 Uhr; Tag 2: 09:00 Uhr - 16:00 Uhr (Dauer ca. 16 Stunden)



Ort

Konferenzhotel (Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennenlernen von Markendefinition, Markenstrategien, Benchmarks, Positionierungsstrategien, Produktdifferenzierung, Life Cycle-Strategien



Stichworte

Marke, Strategie, Positionierung, Produktdifferenzierung, Life Cycle, Benchmark



Kosten

1.580,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Strategic War Gaming, Gruppenarbeit, SWOT Analyse-Grid, PRO- und CONTRA-Strategie-Grid



Handouts

Handouts



Marketing

## Workshop: Evidence-based Marketing



Titel

**Evidence-based Marketing – Von der Analyse zur erfolgreichen Umsetzung**



Zielgruppe

Marketing: Marketingleiter, Produktgruppenleiter, Produktmanager, Mitarbeiter aus den Bereichen Kommunikation und Marktforschung



Inhalte

Übersicht über den kompletten Marketingprozess: Analysemethoden, Strategieableitung, Umsetzungsprozess und der Wechselwirkungen im Life-Cycle



Event

2 Tages-Workshop



Zeit

Tag 1: 10:00 Uhr – 17:00 Uhr; Tag 2: 09:00 Uhr - 16:00 Uhr (Dauer ca. 16 Stunden)



Ort

Konferenzhotel (Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennenlernen qualitativer und quantitativer Marktforschungsmethoden in der Wechselwirkung mit Marketing- und Vertriebsstrategien, Life Cycle-Strategie



Stichworte

Marke, Strategie, Positionierung, Produktdifferenzierung, Life Cycle, Benchmark, qualitative und quantitative Analysemethoden, Marktforschung, Markt



Kosten

1.580,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Vortrag, Gruppenarbeit



Handouts

Handouts



Marketing

## Workshop: Projektmanagement



Titel

**Projektmanagement – Erfolgreich Projekte managen**



Zielgruppe

Produktmanager, Projektmanager, Projekteinsteiger



Inhalte

Projekte planen, kommunizieren, durchführen und steuern – z. T. anhand eigener Projektvorhaben



Event

Workshop



Zeit

10:00 Uhr – 16:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

Konferenzhotel (Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennenlernen der Definition, Planungs-, Kommunikations- und Steuerungstools des Projektmanagements



Stichworte

Projekt, Projektplanung, Inhouse-Kommunikation, Projekt-Stakeholder, Projektsteuerung, Tools



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Vortrag, Gruppenarbeit



Handouts

Handouts



Markt-  
Forschung

## Seminar: Wissen was Markt und Kunde fordert



Titel

**Wissen was Markt und Kunde fordert - Wechselspiel zwischen Marktforschung und Marketingstrategie**



Zielgruppe

*Marketing:* Marketingleiter, Produktgruppenleiter, Produktmanager;

*Marktforschung:* Marktforscher



Inhalte

Ziele, Potentiale und Analysemethoden der Marktforschung, Anforderungen der Marketing- und Vertriebsstrategie an die Marktforschung im Verlauf des Produktlebenszyklus



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 16:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

Konferenzhotel (Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennen der Methoden und Werkzeuge der Marktforschung und der Einsatzmöglichkeiten im Rahmen der Marketing- und Vertriebsstrategie



Stichworte

Marktanalyse, USP, Unmet Needs, Kundenbedürfnisse, Produktdifferenzierung, Benchmark, Preis, Kundenzufriedenheit



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Vortrag, Gruppenarbeit



Handouts

Handouts





Gestaltung

## Seminar: Gestaltung in der Kommunikation



Titel

Gestaltung in der Kommunikation  
Das Auge isst mit - Gut gestaltete Inhalte kommen besser an!



Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Kommunikation, Projektmanagement,  
Selbständige



Inhalte

Grundzüge der Gestaltung: Layout, Medien, Farbwahl, Schriftenkunde, Anwendungen,  
Fachbegriffe zur Kommunikation mit Druck-Dienstleistern



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 16:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

Konferenzhotel (Frankfurt am Main)



Lernziele

Gezielte Anwendungskennntnisse von gestalterischen Mitteln und Methoden (Medien,  
Farben, Schriften etc.) zur Optimierung von Berichten, Vorlagen, Präsentationen,  
Werbematerialien, Foldern, Plakaten etc.



Stichworte

Medien, Farben, Schriften, Layouts



Kosten

675,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 12, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Vortrag, Gruppenarbeit



Handouts

Handouts



Kommunikation

## Seminar: Interne Kommunikation



Titel

**Interne Kommunikation – Reden ist Silber, Kommunizieren ist Gold**



Zielgruppe

Mitarbeiter aus allen Bereichen, u. a. Marketing, Kommunikation, Gestaltung, Selbständige



Inhalte

Grundzüge der Kommunikation, Analyse der eigenen Kommunikationskompetenz, Methoden zur Verbesserung der eigenen Kommunikation



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 16:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

Konferenzhotel (Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennen der Kommunikationsmodelle, Kommunikationskompetenz



Stichworte

Interne Kommunikation, Kommunikationsmodelle und Strategien



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Vortrag, Einzelarbeit



Handouts

Handouts



Management

## Seminar: Erstmals Führen



Titel

**Erstmals Führen – Vorbereitung auf die erste Führungsaufgabe**



Zielgruppe

Mitarbeiter aus allen Bereichen, u. a. Marketing, Kommunikation, Selbständige



Inhalte

Grundzüge der Kommunikation, Analyse der eigenen Kommunikationskompetenz, Methoden zur Verbesserung der eigenen Kommunikation



Event

Seminar



Zeit

10:00 Uhr – 16:00 Uhr (Dauer ca. 8 Stunden)



Ort

Konferenzhotel (Frankfurt am Main)



Lernziele

Kennen der Führungsstile, der eigenen Führungskompetenzen und Potentiale



Stichworte

Führungsstil, Mitarbeiterführung, Mitarbeiterentwicklung



Kosten

825,00 € pro Teilnehmer (Mindestteilnehmerzahl 10, maximale Teilnehmerzahl 20)



Werkzeuge

Vortrag, Rollenspiele, Kompetenz-Grids



Handouts

Teilnehmerunterlagen

WORKSHOPS - SEMINARE

**Dr. Erkens Consulting**  
consulting - management - communication

Nothgottesstraße 5  
65385 Rüdesheim am Rhein  
Germany

Tel: +49 (0)6722 - 40 97 226  
Mobile +49 (0)179 - 2 41 10 29

[info@dr-erkens-consulting.de](mailto:info@dr-erkens-consulting.de)

[www.dr-erkens-consulting.de](http://www.dr-erkens-consulting.de)  
[www.akademie.dr-erkens-consulting.de](http://www.akademie.dr-erkens-consulting.de)