

# Produktmanager SGO-CAS mit Vertiefung Digital Advertising

Für Produktmanager aus allen Branchen und Fachbereichen

SGO Business School



Die Weiterbildung "Produktmanager SGO-CAS mit Vertiefung Digital Advertising" wurde für Produktmanager aus allen Branchen und Fachbereichen konzipiert. Es werden ausschliesslich praxisnahe Inhalte vermittelt. Modelle, Fallstudien und Checklisten bieten Ihnen **pragmatische Werkzeuge für die tägliche Arbeit.**

- Erfahrene Dozenten vermitteln die methodischen Voraussetzungen des Produktmanagements.
- Fachwissen wird anhand von Best-Practice-Beispielen vermittelt.
- Im Rahmen von Gruppenarbeiten und Fallstudien werden Lösungswege für konkrete Aufgabenstellungen erarbeitet.
- Diskussion und Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern ist ein integraler Bestandteil des Lehrgangs.

**CHF 10'800.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

CAS

### Inklusive

- Veranstaltungsunterlagen
- Zertifikat

### Referenten



**Norbert Mooslechner**  
Bereichsleiter - SGO Business School



**Reinhard U. Riesen**  
CIO / Bereichsleiter - SGO Business School



**Carmen Rudolph**  
Senior Produktmanagerin Change Management und Unternehmensorganisation - SGO Business School



**Guido Schlobach**  
Bereichsleiter - SGO Business School



**Franziska Daniela Wimmer**  
Dozentin - SGO Business School



**Nicolas Aventaggiato**  
Inhaber - Aventaggiato Xpert

### Veranstalter

[SGO Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Lehrgang...

Der Lehrgang Produktmanager SGO-CAS mit Vertiefung Digital Advertising besteht aus sieben Modulen. Sie treffen in den Modulen auf eine gleichbleibende Gruppe. Viele Teilnehmer schätzen genau dieses Lernen in einer vertrauten Atmosphäre.

### ...oder modulare Ausbildung

Alternativ können Sie die einzelnen Module in der von Ihnen gewünschten Reihenfolge besuchen. Sie sind flexibler in der Auswahl der für Sie interessanten Themen und Termine. Sie schliessen Ihr SGO-Zertifikat ab, wenn Sie die erforderlichen Module innerhalb von drei Jahren besuchen.

**Sie werden nach Ihrer Anmeldung durch das SGO-Eventmanagement kontaktiert und können wählen, in welcher Form Sie den Lehrgang besuchen möchten.**

### Module

- [Produktmanagement Grundlagen](#)
- [Produktentwicklung](#)

- **Produktentwicklung**
- **Produktmarketing**
- **Lean Produktmanagement**
- Digital Ads und Customer Journey
- Google Ads & Analytics, Display, Programmatic & Social Ads
- Abschlusszertifizierung und Zusammenarbeit

Infos zu den einzeln nicht buchbaren Modulen:

## Digital Ads und Customer Journey

### Digital Ads und Customer Journey 1.5 Tage

- Einführung / Einleitung / Vorstellung - Geschichte Digital World I
- Geschichte Digital World II
- SEA I: Google Ads Einleitung, Ziele und Strategien
- SEA I - Teil II
- SEA II - Google Ads Search und Shopping (Bidding, Keywords, Remarketing, Feed etc.)
- SEA III - Google Ads Display, Gmail und YouTube (Targeting, Ads, Brand-Lift ect.)

### Omnichannel, Content Marketing, Customer Journey 1.5 Tage

- Omnichannel Marketing / Cross Media I
- Omnichannel Marketing / Cross Media II
- Content Marketing / Video Advertising
- Content Marketing / Video Advertising - Teil II Übungen
- Customer Journey / Omnichannel
- Customer Journey / Marketingstrategie / Zielgruppe

## Google Ads & Analytics, Display, Programmatic & Social Ads

### Google Analytics & Google Ads 1.5 Tage

- Google Analytics / Tag Manager / Data Studio
- Customer Experience Journey I
- Customer Experience Journey II
- Conversion Funnel

### Suchmaschinenoptimierung, Display, Programmatic & Social Ads 1.5 Tage

- SEO I: Inhaltliche Kriterien (50 Rankingfaktoren)
- SEO II - Weitere Kriterien (50 Rankingfaktoren)
- SEO III - Refresh und Abschluss der SEO-Lektion
- Display Werbung / Programmatic / Native Advertising / Mobile Advertising
- Social Media Ads II - Digital Ads: Facebook, Instagram, LinkedIn
- Display Werbung / Programmatic

## Abschlusszertifizierung und Praxistransfer

Der Erfolg einer Weiterbildungsmassnahme lässt sich nur anhand der Umsetzung der Lehrinhalte in die Praxis beurteilen. Deshalb sollen die Absolventen mit dem Erwerb des Certificate of Advanced Studies und dem SGO-Zertifikat zum Produktmanager nachweisen, dass sie die gelernten Methoden und Techniken anwenden und gezielt einsetzen können. Damit werden auch konkrete Hinweise für die persönliche Weiterentwicklung gegeben.

- Präsentation von Projektberichten
- Feedback und Erfahrungsaustausch
- individuelle Auffrischung von Themen
- Diskussion von aktuellen Themen im Produktmanagement

## Ziele

Mit Hilfe des SGO Produktmanagement Modells werden Sie sich alle relevanten strategischen, strukturellen und operativen Schlüsselemente des Produktmanagements erarbeiten. Sie können die Aufgaben eines Produktmanagers selbstständig und zielorientiert erledigen und sind in der Lage, Marktgeschehnisse und deren Zusammenhänge zu erkennen, zu analysieren und zu bewerten. Diesen Input lassen Sie in die Produktentwicklung einfließen, überwachen das Anforderungsmanagement und konzipieren Produktneuentwicklungen bzw. Produktweiterentwicklungen. Sie können moderne Marketingkonzepte erarbeiten und daraus resultierende Massnahmepläne zielgerichtet umsetzen. Sie lernen, wie man einen Businessplan erstellt, adressatengerecht aufbereitet und mit Hilfe eines Business Cases abstützt. Sie besitzen einen Überblick der produktrelevanten Prozesse und optimieren diese hinsichtlich Wertschöpfung für den Kunden.

Sie entdecken das Rüstzeug zum selbstständigen Aufbau von digitalen Werbekampagnen und setzen diese auf allen relevanten Plattformen wie zum Beispiel Google, YouTube, Facebook, Instagram und LinkedIn um. Sie verstehen und steuern das Customer Touchpoint Management Ihres Unternehmens massgeblich und führen Ihre Produkte in wirtschaftlicher und strategischer Hinsicht zum Erfolg.

## Voraussetzung / Zielgruppe

Es gibt keine formalen Zulassungsbedingungen. Erste Praxiserfahrungen im Bereich Produktmanagement sind von Vorteil.

Sind Sie . . .

- bereits als Produktmanager tätig
- an Produktentwicklungen massgeblich beteiligt
- verantwortlich für die Vermarktung Ihrer Produkte im Omni-, Multi- und Crosschannel Marketing
- Manager im Bereich Marketing, Verkauf, Supply Chain
- Category oder Brand Manager
- Auftraggeber für Marketing Agenturen
- Start-up Gründer oder Firmeninhaber

und wollen Sie gezielt und praxisorientiert Kenntnisse im Produktmanagement und Produktmarketing aneignen und/oder vertiefen? Dann ist diese Weiterbildung genau das Richtige für Sie.

## Leistungsnachweis

Abschlussarbeit und Präsentation eines praxisrelevanten Themas mit Bezug zu Produktmanagement im Abschlussmodul.

## Abschluss

Produktmanager SGO-CAS Certificate of Advanced Studies mit Vertiefung Vertiefung Digital Advertising (15 ECTS Punkte).

**Mehr Informationen und Anmeldung**

## Buchungsbedingungen

### AGB von SGO Business School

#### Leistungen

SGO behält sich vor, im Einzelfall Inhalte und Zeitanteile aus didaktischen und lehrmethodischen Gründen zu modifizieren, wenn dadurch das Seminarziel besser erreicht werden kann.

#### Seminarunterlagen

Die Rechte an den Seminarunterlagen (Manuskripte, Übungen und Fallstudien) liegen ausschliesslich bei SGO. Jede weitere Verwendung bedarf der schriftlichen Zustimmung von SGO.

#### Anmeldung

Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Einganges berücksichtigt.

#### Rücktritt

Die Abmeldung muss schriftlich erfolgen. Ein Rücktritt des Kunden ist ohne Kostenfolge, wenn dieser bis 6 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt. Erfolgt der Rücktritt später als 6 Wochen vor Seminarbeginn, hat dies folgende Annullationsgebühren zur Folge (in Prozenten der Seminargebühren):

- Bis zu 4 Wochen vor Seminarbeginn: 20%
- Bis zu 2 Wochen vor Seminarbeginn: 30%
- Weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn: 100%

Diese Annullationsgebühr entfällt, wenn ein Ersatzteilnehmer benannt wird.

#### Nichterfüllung

Kann SGO aufgrund höherer Gewalt oder aus Gründen, die SGO nicht selbst zu vertreten hat, die zugesagte Leistung zu dem vereinbarten Termin nicht erbringen, ist SGO verpflichtet, dem Kunden einen Ausweichtermin anzubieten. Kommt keine Einigung auf einen Ausweichtermin zustande, ist der Kunde frei, vom Vertrag zurückzutreten. SGO hat in diesem Fall keine Ansprüche auf Stornierungsgebühren.

Ausweis: Teilnehmende, welche das jeweilige Seminar vollständig besucht haben (min. 80%), erhalten einen SGO-Seminarausweis.

#### Zahlungsbedingungen

Die Seminare sind im Voraus zahlbar. Auf Anfrage können aber auch individuelle Zahlungsmodalitäten vereinbart werden. Preisänderungen vorbehalten.

#### Datenschutz

Hinsichtlich Datenschutz gelten - zusätzlich zu den unten genannten Datenschutzregeln - die Datenschutzregeln der SGO, die Sie unter dem folgenden Link finden: <https://www.sgo.ch/impressum.html>