Praxis-Seminar

connecting brands
cooperation marketing agency

Markenkooperationen

Wer kooperiert – profitiert

Neue Kunden gewinnen – Image stärken – Mehrwert schaffen

Inhalte

Trend Markenkooperation
- Warum immer mehr Marken auf Kooperationen setzen

Entdecke die Möglichkeiten
- Wie Sie Kooperationen systematisch unterscheiden

Interne Vorbereitung
- Wie Sie Ihr Unternehmen kooperationsfähig machen

Der Kooperations-Pitch
- Wie Sie den Partner von Ihrem Pitchdeck begeistern

Die systematische Partnersuche
- Wie Sie den geeigneten Partner identifizieren und gewinnen

Win-win-win
- Wie Sie innovative Kooperationskonzepte entwickeln

Online-Markenkooperationen
- Welche Auswirkung die Digitalisierung auf das Kooperationsmanagement hat

Die Partnerschaft legalisieren
- Was Sie beim Kooperationsvertrag beachten müssen

Kooperationsprozesse richtig steuern
- Wie Sie Kooperationen effizient und partnerschaftlich managen und den Erfolg messen können

Aus der Praxis für die Praxis:

- ✔ Viele Praxisübungen, Praxisbeispiele, Checklisten und Formulare!
- ✔ Konkrete Tipps und Empfehlungen vom Experten!
- ✔ Intensiver Erfahrungsaustausch und Kontakte im Teilnehmerkreis!

Teilnehmer:

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Werbung, Produktmanagement, Trade Marketing, Vertrieb und Kooperationsmanagement von Unternehmen aller Branchen. Des Weiteren auch Agenturen und Unternehmensberatungen.

Über connecting brands cooperation marketing agency GmbH & Co KG:

connecting brands ist eine der führenden Agenturen für Kooperationsmarketing in Deutschland und bietet Markenkooperationen, Kooperationsberatung und Kooperationsevents für Marken und Unternehmen aus vielfältigen Branchen an.

Termin und Tagungsort:

Do., 10. Juni 2027
in Hamburg

Ihr Seminarleiter: Nils Pickenpack

- Managing Direktor und Gründer von connecting brands
- Lehrbeauftragter für Markenkooperationen an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg
- über 20 Jahre Erfahrung im Management von Markenkooperationen
- Autor und Herausgeber von „Markenkooperationen – Wer nicht kooperiert – verliert“ und „Mehr Erfolg mit Markenkooperationen“

Melden Sie sich jetzt an: 040-88 190 26-30 oder seminare@connectingbrands.de

Praxis-Seminar

connecting brands
cooperation marketing agency

Markenkooperationen

Wer kooperiert – profitiert

Programm

9.00 Begrüßung und Vorstellung der Seminarleiter, Vorstellungsrunde der Teilnehmer, Abstimmung der Seminarziele

9.30 **Trend Markenkooperationen. Warum immer mehr Unternehmen auf Kooperationen setzen**
- Aktuelle Entwicklungen und Trends
- Markenkooperation? Was ist das?
- Wann sind Kooperationen sinnvoll?

10.00 **Entdecke die Möglichkeiten! Wie Sie Kooperationen systematisch unterscheiden**
- Richtungen einer Kooperation
- Wie Sie innovative Kooperationsfelder identifizieren
- Kooperationsformen unterscheiden können
- Wie Sie ein Kooperationsprofil erstellen

10.30 **So machen Sie Ihr Unternehmen kooperationsfähig**
- Managementphasen einer Kooperation
- Wie Sie den Bedarf ermitteln und Commitment erreichen
- Die eigenen Kooperationsziele definieren und priorisieren können
- Die Potentialanalyse für eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe nutzen

11.00 **Praxis-Übung „Schatzsuche“**
- Was kann mein Unternehmen bzw. Marke einem potenziellen Kooperationspartner bieten?

11.30 **Die systematische Partnersuche. Wie Sie den geeigneten Partner identifizieren und gewinnen**
- Ein Anforderungsprofil erstellen können
- So finden und identifizieren Sie potentielle Kooperationspartner
- Wie Sie den Wunschpartner für sich gewinnen: Die Kontaktaufnahme.
- Der Prozess von der Kooperationsidee zur Angebotspräsentation

12.30 Business Lunch

13.30 **Der Kooperations-Pitch**
- Sie stellen den Teilnehmer:in Ihren Kooperations-Pitch vor
- Wir diskutieren Ihr Kooperations-Angebot
- Tipps zur Optimierung des Pitchdecks

15.30 **Win-win-win. Die gemeinsame Konzeptentwicklung**
- Kooperationen planen und organisieren
- Der Budgetplan: Kooperation auf Gegenseitigkeit
- Erstellung eines Umsetzungs- und Aufgabenplans
- Kreativtechniken zur Entwicklung von Kooperationsideen und Konzepten

15.45 **Praxis-Übung „Cross-Innovations“:** Entwicklung von Kooperationsideen in Gruppen. Präsentation die Gruppenergebnisse im Elevator Pitch.

16.45 Kaffeepause

17.00 **Partnerschaften im Zeitalter der Digitalisierung: Online-Markenkooperationen**
- Die Bedeutung von Online-Markenkooperationen
- Ziele und Strategien von Online-Kooperationen
- Kooperationsformen: Social Media-, Influencer- und Content-Kooperationen

17.15 **Die Partnerschaft legalisieren: Der Kooperationsvertrag**
- Funktionen des Kooperationsvertrags
- Welche Vereinbarungsform für welche Kooperation?
- Der Mustervertrag: Welche Bestandteile der Vertrag beinhalten sollte

17.30 **Die Zusammenarbeit in der Projektphase. Wie Sie die Kooperation effizient und partnerschaftlich managen.**
- Der Kooperationsmanager Kompetenzen und Fähigkeiten
- Tipps für ein effizientes Projektmanagement.
- Wie Sie mit Ihrem Kooperationspartner partnerschaftlich zusammenarbeiten.

17.45 **Wie Sie den Erfolg Ihrer Kooperation messen**
- Erfolgsgrößen von Markenkooperation
- Wie Sie den Erfolg Ihrer Kooperation dokumentieren
- Erfolgs- und Misserfolgsfaktoren von Markenkooperation und was Sie davon lernen können

18.00 Zusammenfassung der Seminarinhalte und Gelegenheit für abschließende Fragen

Praxis-Seminar

connecting brands
cooperation marketing agency

Markenkooperationen

Wer kooperiert – profitiert

Anmeldung

Preise und Bedingungen

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt € 990,00 inkl. Mittagessen, Getränken und Seminarunterlagen sowie dem Fachbuch Markenkooperationen. Sollten zwei oder mehr Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir 15 % Preisnachlass für den zweiten Teilnehmer, 20 % für den dritten Teilnehmer und 25 % für den vierten und jeden weiteren Teilnehmer. Preise für Inhouse-Seminare auf Anfrage.

Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis zu drei Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Sie erreichen uns unter:

Telefon: +49 - 40 - 88 190 26-30
Fax: +49 - 40 - 88 190 26-31

Per Post: connecting brands
cooperation marketing agency GmbH & Co KG
Moorfuhrtweg 17
22301 Hamburg

E-Mail: seminare@connectingbrands.de
Online: www.connectingbrands.de

Ich/Wir nehme/n teil am Seminar:

☐ Do., 10. Juni 2027

1) _____
VORNAME/NAME

_____
POSITION

2) _____
VORNAME/NAME

_____
POSITION - 15 %

3) _____
VORNAME/NAME

_____
POSITION - 20 %

4) _____
VORNAME/NAME

_____
POSITION - 25 %

_____
FIRMA

_____
ANSCHRIFT

_____
PLZ/ORT

_____
TELEFON

_____
FAX

_____
EMAIL

_____
DATUM/UNTERSCHRIFT

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon, E-Mail oder online auf unserer Homepage anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind - andernfalls informieren wie Sie sofort.
Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.