



Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie • Raiffeisenstr. 10-16 • 51503 Rösrath

Rundschreiben A052/2015

Ansprechpartner Sven Langner  
Abteilung Vertrieb-Training-Coaching  
Telefon 0251 7186-8412  
Mail Sven.Langner@rwgv.de

An die  
Kreditgenossenschaften

Forsbach, 19.02.2015

**webErfolg: Online- und Social-Media-Marketing  
Qualifizierungsangebote für Leiter und Mitarbeiter im  
Marketing und Vertrieb, sowie Geschäftsfeldverantwortliche**



 Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken

Sehr geehrte Damen und Herren,

webErfolg ist eines der richtungsweisenden Projekte in der genossenschaftlichen Bankengruppe. Um sich im Internet als starke Marke und als moderner Partner zu positionieren, brauchen Sie Mitarbeiter, die die Online- und Social-Media-Strategie erfolgreich implementieren.

Ihre RWGA bietet passgenaue Leistungen, genau abgestimmt auf die individuellen Vorkenntnisse der verantwortlichen Mitarbeiter. Experten der VR-Networld GmbH - dem Umsetzungsbegleiter für Ihren webErfolg - sorgen für die fachlichen und stets anwenderorientierten Inhalte der Module.

webErfolg fokussiert sich auf die Themen Online Marketing und Social Media Marketing (siehe Übersicht auf der folgenden Seite). Die Grundlagenseminare, konzipiert für Einsteiger mit keinen oder geringen Vorkenntnisse, bieten einen allgemeinen Überblick. Insbesondere für Entscheider bieten wir darauf aufbauend die Module zur Strategie und Konzeption. Die Realisierung der Konzeption ist dann der Schwerpunkt in den Modulen zur operativen Planung und Umsetzung. Die wesentlichen rechtlichen Rahmenbedingungen vermitteln wir in ergänzenden Spezialmodulen.

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350  
Vorstandsmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden



## webErfolg – Systematische Qualifizierung

Für Einsteiger	Für Entscheider	Für Umsetzer
----------------	-----------------	--------------

### Online Marketing

---



### Social Media Marketing

---



Die Modulbeschreibungen der Seminarangebote finden Sie in der Anlage. Noch ein Hinweis: die Entwicklung rund um die webbasierten Angebote ist sehr dynamisch. Bitte beachten Sie jeweils unser aktuelles Angebot auf [www.rwga.de](http://www.rwga.de). Stichwort: webErfolg.

Mit freundlichen Grüßen  
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser.

gez. Sven Langner

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)

Sitz des Unternehmens: Münster • Registergericht: Münster • Vereinsregister-Nr.: VR 4350  
Vorstandmitglieder: Ralf W. Barkey (Vorsitz) – Siegfried Mehring • Vorsitzender des Verwaltungsrates: Klaus Geurden



## **VC8009 Online Marketing: Grundlagen des Online-Marketings**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Neueinsteiger in das Thema Online Marketing mit keinen oder nur geringen Grundkenntnissen, die eine Orientierung zum Thema suchen.
<b>IHR NUTZEN</b>	Im Anschluss an den Seminartag kennen die Teilnehmer die wichtigsten Grundbegriffe im Bereich Online Marketing und können eine erste Einschätzung der Relevanz des Themas aus der Bankensicht vornehmen.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Was gehört alles zum Online-Marketing?</li><li>- Welche Disziplinen sind für regional aktive Banken relevant?</li><li>- Welche Disziplinen unterstützen welche Ziele optimal?</li></ul> Maximal 12 Teilnehmer.
<b>TERMIN/ORT</b>	26.05.2015 RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Sven Martin, VR-NetWorld (Account Manager Online Marketing)
<b>IHRE INVESTITION</b>	330 EUR zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten



## **VC8006 Die Online-Filiale: Rechtssicherheit beim Vertrieb über die Website**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Leiter und Mitarbeiter in Marketing und Vertrieb, EBL und Organisation
<b>IHR NUTZEN</b>	Nach einem Überblick über die rechtlichen Grundlagen erörtern Sie den Produktvertrieb anhand der Lösung der Rechenzentrale. Sie erkennen, worauf die Bank dabei selbst achten muss. Sie lernen auch, welche rechtlichen Punkte die Bank bei selbsterstellten Formularen wie etwa der Anmeldung für eine Kundenfahrt berücksichtigen muss. Da auch online abgeschlossene Verträge vor Gericht kommen können, erfahren Sie auch die Besonderheiten bei dem Beweis elektronischer Verträge vor Gericht und erkennen so, was Ihre Bank heute schon bei der Dokumentation beachten muss.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Die Vorgaben des Elektronische Vertragsrechts für die Bank</li><li>• Das Fernabsatzrecht und andere Verbraucherschutzvorschriften</li><li>• Der Verkauf von Bankprodukten mit WebErfolg bzw. mit der Lösung der Rechenzentrale</li><li>• Selbsterstellte Anmeldeformulare von der Bank</li><li>• Auswirkung des Kostenfallengesetzes auf selbsterstellte Formulare</li><li>• Beweis von Onlineverträgen, Online-Einwilligungen und E-Mails und Auswirkungen auf die Dokumentation elektronische Geschäftsvorfälle in der Bank</li><li>• Aktuelle Rechtsprechung</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	17.06.2015 RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	RA Burkhard Kurze - Kanzlei Kurze
<b>IHRE INVESTITION</b>	275 EUR



## **VC8010 Online Marketing: Strategie und Konzeption**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Fach- und Führungskräfte, die über Budget und strategische Positionierung der Online-Marketing Aktivitäten zu entscheiden haben.
<b>IHR NUTZEN</b>	Im Anschluss an den Tag sind die Teilnehmer in der Lage, unter Berücksichtigung der eigenen strategischen Grundpositionierung der Bank eine Entscheidung zum Umgang mit Online Marketing zu treffen.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Online-Marketing und KundenFokus – Zusammenhänge</li><li>- Marktstandards webErfolg</li><li>- Umsetzungsansätze für Online-Marketing im Unternehmen</li><li>- Organisatorische Ansätze</li><li>- Ressourcenplanung</li><li>- Prozesssteuerung</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	27.05.2015 RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Sven Martin, VR-NetWorld (Account Manager Online Marketing)
<b>IHRE INVESTITION</b>	330 EUR zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten



## **VC8011 Online Marketing: Planung und Umsetzung**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Fachkräfte, die in der Bank mit der Umsetzung von Online Marketing betraut sind.
<b>IHR NUTZEN</b>	Im Anschluss an das Seminar sind Sie in der Lage, einen fundierten Jahresplan zur Umsetzung Online Marketing Aktivitäten aufzustellen und in der Durchführung zu steuern.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Durchführung von Online-Marketing (Etablierung von Standard-Prozessen, "Grundrauschen")</li><li>• Suchmaschinenwerbung mit Google AdWords (Zieldefinition, Kampagnenmanagement)</li><li>• Suchmaschinenoptimierung (Zieldefinition, Schreiben suchmaschinenoptimierter Texte, Regionale Off-Page-Optimierung)</li><li>• Display Marketing (Zieldefinition, Auswahl von Zielgruppen, Durchführung)</li><li>• Jahresplanung (Bündelung der Einzelthemen, Leistungsprognosen, Planungsdokument)</li><li>• Webseiten-Analyse (Controlling der Maßnahmen, Tipps und Trends, Ausblick)</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	28.05. - 29.05.2015 RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Sven Martin, VR-NetWorld (Account Manager Online Marketing)
<b>IHRE INVESTITION</b>	660 EUR zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten



## **VC8012 Grundlagen des Social Media Marketing**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Einsteiger in das Thema Social Media Marketing mit keinen oder nur geringen Grundkenntnissen, die eine Orientierung zum Thema suchen.
<b>IHR NUTZEN</b>	Im Anschluss an den Seminartag kennen die Teilnehmer die wichtigsten Grundbegriffe im Bereich Social Media und können eine erste Einschätzung der Relevanz des Themas aus der Bankensicht vornehmen. Sie sind darüber hinaus selber in der Lage Social Media privat oder dienstlich zu nutzen.
<b>INHALT</b>	<p>Interaktiver Workshop mit aktiver Einbeziehung der Teilnehmer.</p> <p>Vermittlung absoluter Grundlagen:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Was ist Social Media?</li><li>2. Warum ist Social Media wichtig?</li><li>3. Welche Social Media Plattformen gibt es?</li><li>4. Wie funktionieren diese Plattformen?</li><li>5. Wie kann man diese Plattformen als Bank nutzen?</li><li>6. Dos and Don'ts bei der Social Media Nutzung (privat und beruflich)</li></ol>
<b>TERMIN/ORT</b>	26.10.2015 RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Boris Janek, Manager Digital Innovations, VR-NetWorld
<b>IHRE INVESTITION</b>	330 EUR zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten



## **VC9100 Webinar: Rechtssicherheit im Social Media Marketing**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Leiter/innen und Mitarbeiter/innen in Marketing und Vertrieb Leiter/innen und Mitarbeiter/innen EB, soweit mit Social Media befasst
<b>IHR NUTZEN</b>	Sie kennen die komplexen rechtlichen Besonderheiten, die bei Social Media zu beachten sind und vermeiden so Abmahnungen und andere Sanktionen.
<b>INHALT</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pflichtangaben - auch in Social Media: Impressum und vieles mehr</li><li>• Probleme bei den Inhalten auf Social Media-Seiten und Lösungen</li><li>• Urheberrechtliche Besonderheiten bei Social Media</li><li>• Datenschutz und Bankgeheimnis in Social Media</li><li>• Aktionen auf der Social Media-Seite</li><li>• Haftung der Bank für eigene Inhalte und für Beiträge der Nutzer und Risikominderung</li></ul>
<b>TERMIN</b>	Webinar: 07.05.2015, 13:30-15:00 Uhr
<b>TRAINER</b>	RA Burkhard Kurze - Kanzlei Kurze
<b>IHRE INVESTITION</b>	175 EUR





## **VC8013 Social Media Marketing: Strategie und Konzeption**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Fach- und Führungskräfte, die über Budget und strategische Positionierung der Social Media Aktivitäten zu entscheiden haben.
<b>IHR NUTZEN</b>	Im Anschluss an den Tag sind die Teilnehmer in der Lage, unter Berücksichtigung der strategischen Grundpositionierung der Bank, eine Entscheidung zum Umgang mit Social Media zu treffen und eine eigene Strategie aufzusetzen.
<b>INHALT</b>	Workshop mit hohem aktivem Anteil der Teilnehmer.  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Social Media im Unternehmenseinsatz</li><li>2. Wie entwickelt man eine Social Media Strategie?</li><li>3. Umsetzung der Social Media Strategie im Haus</li><li>4. Auswirkung der Social Media Strategie auf Organisation und Wertschöpfung</li><li>5. Was kommt nach Social Media?</li></ol>
<b>TERMIN/ORT</b>	27.10.2015 RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Boris Janek, Manager Digital Innovations, VR-NetWorld
<b>IHRE INVESTITION</b>	330 EUR zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten



## **VC8014 Social Media Marketing: Planung und Umsetzung**

<b>ZIELGRUPPE</b>	Fachkräfte, die in der Bank mit der Umsetzung der Social Media Strategie betraut sind.
<b>IHR NUTZEN</b>	Im Anschluss an das Seminar sind Sie in der Lage, Social Media aktiv und kundenorientiert durchzuführen, einen fundierten Jahresplan zur Umsetzung im Bereich Social Media aufzusetzen und diesen, auf der Basis von konkreten Zielen, weiter zu entwickeln.
<b>INHALT</b>	Teilnehmer werden aktiv eingebunden.  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Von der Strategie zur Umsetzung</li><li>2. Kundenprofile erstellen</li><li>3. Customer Journey Mapping</li><li>4. Die eigenen Mehrwerte (Value Proposition) definieren</li><li>5. Plattformen an Kunden und Customer Journey ausrichten</li><li>6. Inhalte an Kunden und Customer Journey ausrichten</li><li>7. Profile/Plattformen einrichten</li><li>8. Content erstellen</li><li>9. Ziele definieren</li><li>10. Erfolge messen</li><li>11. Erfolgreich bleiben</li></ol>
<b>TERMIN/ORT</b>	28.10. - 29.10.2015 RWGA Forsbach
<b>TRAINER</b>	Boris Janek, Manager Digital Innovations, VR-NetWorld
<b>IHRE INVESTITION</b>	660 EUR zzgl. der Bewirtungs- und Übernachtungskosten