Werbefachmann / Werbefachfrau

BERUFSBESCHREIBUNG

Werbefachleute haben die Erhöhung des Bekanntheitsgrades bestimmter Produkte und dadurch wiederum die Verkaufsförderung im Auge. Sie beraten ihre Auftraggeber*innen bei der Planung und Durchführung von Werbeaktionen, vermitteln Aufträge und organisieren die Direktwerbung. Je nach Werbemitteln (z. B. Plakatwerbung, Kino-, Fernseh- und Hörfunkspots, Anzeigen in Zeitungen, Internet) entwerfen sie Werbepläne und berechnen die Kosten. Werbefachleute sind in unterschiedlichen Bereichen der Werbebranche tätig (z. B. Kund*innenbetreuung, Werbegestaltung, Organisation). Sie arbeiten im Team mit Berufskolleg*innen aus dem Bereich Werbung und Markt- und Meinungsforschung (z. B. mit Grafiker*innen, Mediafachleuten, Werbetexter*innen, Markt- und Meinungsforscher*innen).

Ausbildung

Günstige Voraussetzung im Bereich der Werbekommunikation und Public Relation (PR) bieten vor allem Ausbildungen im kaufmännischen, wirtschaftlichen oder grafischen Bereich. Speziell im Fachhochschulbereich werden fachgerichtete Studien im Bereich Marketing und Werbung angeboten.

Wichtige Aufgaben und Tätigkeiten

- Auftraggeber*innen bei Planung und Durchführung von Werbestrategien und -maßnahmen beraten
- Informationen zu Zielgruppen recherchieren und analysieren, Stärken-Schwächen-Katalog des Produktes oder des Unternehmens anlegen, Konkurrenzanalyse, Daten der Media Analyse aufbereiten
- Werbeziele und Werbestrategie ausarbeiten
- Werbeziele und -strategien kreativ umsetzen, Werbemittel entwerfen
- Werbekonzeption budgetieren und durchführen
- Aufträge an die Werbemittelproduzent*innen wie Grafikstudios, Multi-Media-Agenturen, Druckereien, Filmproduktionsfirmen etc. erteilen
- Werbekampagne durchführen und kontrollieren
- Werbeerfolg kontrollieren

Anforderungen

- gutes Sehvermögen (viel Lesen bzw. Arbeiten am Computer)
- Anwendung generativer KI und von KI-Assistenzsystemen
- Fremdsprachenkenntnisse
- gestalterische Fähigkeit
- gute Deutschkenntnisse
- gute rhetorische Fähigkeit
- kaufmännisches Verständnis
- Präsentationsfähigkeit
- Argumentationsfähigkeit / Überzeugungsfähigkeit
- Aufgeschlossenheit
- Kommunikationsfähigkeit
- Kompromissbereitschaft
- Kontaktfreude
- Kritikfähigkeit
- Kund*innenorientierung
- Verhandlungsgeschick
- Belastbarkeit / Resilienz
- Beurteilungsvermögen / Entscheidungsfähigkeit
- Flexibilität / Veränderungsbereitschaft
- Selbstvertrauen / Selbstbewusstsein
- Zielstrebigkeit
- gepflegtes Erscheinungsbild
- Koordinationsfähigkeit
- Kreativität
- logisch-analytisches Denken / Kombinationsfähigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Planungsfähigkeit
- systematische Arbeitsweise

© ibw-Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft