

Seminarübersicht 2018

MB I - Print Grundlagen Printverkauf	MB II - Crossmedia Vom Printverkauf zum Medienberater	MB III - Online Vom Medienberater zum Onlineverkäufer	MB IV - Premium Vom Medienberater zum Key- Account	Führungskräfte Steigerung des eigenen und des Mitarbeiter-Erfolges
<p>Kommunikation Gesprächseinstieg, Argumentation, Einwandbehandlung, Abschlusstechnik, erfolgreich telefonieren Kaufsignale erkennen</p> <p>Verkauf von Sonderveröffentlichungen Themen, Branchen, Argumentation, Lesernutzen, Gesprächsleitfaden</p> <p>Anzeigengestaltung Gestaltungselemente nach <i>Starch</i>: <i>gesehen, gelesen, verstanden, erinnert, befolgt</i></p> <p>Mediawissen Schlüssige, kundentaugliche Argumentation und Einwandbehandlungen, Leistungsspektrum Tageszeitung, Online, Anzeigenblatt, etc.</p>	<p>Verkaufskommunikation Einführung Verkaufspsychologie, nonverbale Kommunikation, Reklamationen verkaufsfördernd bearbeiten, Kundenbeziehungen aufbauen/pflegen, Neukunden gewinnen, verkaufen mit Emails und</p> <p>Gestaltung inklusive Texten Blickverlaufsforschung, effektivere Anordnung der Gestaltungselemente Texten mit Schwerpunkt Headline</p> <p>Grundlagen Marketing und Mediaplanung Einführung in Werbewirkungsforschung, zyklische, prozyklische, antizyklische Werbung, Planung von Kampagnen, Erstellen eines Mediaplanes</p> <p>Was kann welches Medium? vertiefende Medienrunde, Leistungs- parameter der wesentlichen Werbeträger, Werbeziele und Medienwahl</p>	<p>Onlinewerbung Online-Marketing Basics, Native Advertising, Content Marketing, Formen: Bannerarten, Video-Ads, crossmediale Kampagnen, Zahlen zum Online-Werbemarkt, statistische Zahlen, Ziele von Onlinewerbung.</p> <p>Was unterscheidet die Onlinewelt von der Printwelt? z. B. Messbarkeit, Vielfältigkeit der Werbeformen, Targeting</p> <p>Mediaberater im Markt und im Verlag zukünftige Anforderungen, Ziele der Geschäftsleitung</p> <p>Wie sieht die Zukunft aus? Mobiles Devices, Content-Marketing, vernetzte Dienste, Blogs,</p> <p>Gestaltung und Texten Worauf gilt es bei der Bannergestaltung zu achten? Wort für Wort zu mehr Erfolg</p>	<p>Kommunikation - zum besseren Kundenverständnis Das S-O-R Modell Die sechs Grundmuster der Beeinflussung Kundenmotivation Persönliche u. Fachkompetenz Kommunikations- und Methodenkompetenz Wie "Autopiloten" unser Verhalten steuern</p> <p>Verkaufsstärke durch Empathie Das Modell der „Limbischen Instruktionen“ Die Kunst des Kompromisses Unfaire Verhandlungspraktiken erkennen Verhandlungstechniken Mit System zum Abschluss Techniken zur Behandlung der Preis- Einwände Auftragkiller im Verkauf und wie man sie vermeidet</p> <p>Rhetorik und Präsentation Regeln und Techniken der Rhetorik</p>	<p>Coaching - Gespräche als Führungsinstrument Formen und Ansätze</p> <p>Führen und Leiten. Selbstüberprüfung des Führungsverhaltens, Mitarbeiter/innen- und Kundenmotivation, Teamtypen, Führungsaufgaben und -stile Kritikgespräch/Lob und Anerkennung</p> <p>Das Mitarbeitergespräch Erfolgreich kommunizieren mit dem Sinnessystem, Körpersprache, Gestik, Mimik im Personalgespräch, Ziele vereinbaren, Konflikte vermeiden, Unangenehmes/Angenehmes</p> <p>Zeitmanagement Projekte professionell durchführen, Priorisierung, Besprechungen organisieren und durchführen</p> <p>Stress- und Burnoutsyndrome erkennen und gegensteuern</p>
Termine: 29.01. – 01.02. 26.02. – 01.03. 16.04. – 19.04. 10.09. – 13.09. 24.09. – 27.09.	Termine: 12.03. – 15.03. 04.06. – 07.06. 15.10. – 18.10.	Termine: 22.01. – 25.01. 22.10. – 25.10.	Termine: 18.06. – 21.06. 12.11. – 15.11.	Termine: 09.04. – 12.04. 05.11. – 08.11.
Seminar-Preis 1.258,- €* 	Seminar-Preis 1.258,- €* 	Seminar-Preis 1.258,- €* 	Seminar-Preis 1.498,- €* 	Seminar-Preis 1.498,- €*

*alle Preise zzgl. Hotel-/Seminarpauschale und ges. MwSt.

www.verlagsakademie.de