

Portfolio der Verlagsakademie für die Verbandsarbeit

WEITERDENKEN. WEITERBILDEN. WEITERKOMMEN.

Zielgruppe	Ausbildungs- und Qualifizierungsinhalte	Bemerkungen
Medienverkauf/ Außendienst	<p>✓ Medienverkauf – Basiswissen mit einem umfangreichen Onboarding-Programm für Berufseinsteiger (MB I)</p> <p>In diesem Seminar vermitteln wir solides Grundlagen- und Basiswissen für den beruflichen Start in der Medienwelt, um mit Kunden und Geschäftspartnern auf Augenhöhe sicher verhandeln und kommunizieren zu können.</p>	<p>4 Tage mit Abschlussprüfung und Zertifikat</p> <p>Trainer: Mario Bayer Hans-J. Zehender</p>
Medienverkauf/ Außendienst	<p>✓ Medienverkauf – Basiswissen mit Schwerpunkt Online (MB I - online)</p> <p>In diesem Seminar vermitteln wir Grundlagen- und Basiswissen für Medienberater mit dem Schwerpunkt auf den Onlineverkauf.</p> <p>Der qualifizierte Medienberater verkauft auf der Grundlage von Kompetenz und Fachwissen die neuen Produkte und Dienstleistungen im World Wide Web.</p>	<p>4 Tage mit Abschlussprüfung und Zertifikat</p> <p>Trainer: Mario Bayer Hans-J. Zehender Marco Kraus</p>
Medienverkauf/ Außendienst	<p>✓ Medienfachberater Print + Online (MB II – Advance)</p> <p>In diesem Seminar qualifizieren wir Medienberater, die bereits über eine gewisse Berufserfahrung verfügen und zukünftig als Medienfachberater (Print + Online) eine vollumfassende Fachberatung in einem eigenen erkaufsgebiet erfolgreich praktizieren können.</p>	<p>4 Tage mit Abschlussprüfung und Zertifikat</p> <p>Trainer: Mario Bayer Hans-J. Zehender Marco Kraus</p>
Medienverkauf/ Außendienst	<p>✓ Vom Medienfachberater zum Key - Accounter (MFB III – Premium)</p> <p>In diesem zweiten Aufbauseminar qualifizieren wir Medienfachberater, die ihre Verkaufserfolge bereits unter Beweis gestellt haben und nunmehr die Verantwortung für die Key-Account-Kunden erhalten.</p>	<p>4 Tage mit Abschlussprüfung und Zertifikat</p> <p>Trainer: Mario Bayer Hans-J. Zehender Marco Kraus</p>

Innendienst	<p>✓ Kommunikation Kompakt</p> <p>In diesem Seminar werden Mitarbeiter/ -innen im Verkauf sowie in der Kunden- und Geschäftspartnerbetreuung qualifiziert, um auf mit soliden Grundlagenwissen auf Augenhöhe verhandeln und kommunizieren zu können.</p>	<p>2 Tage</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>
Innendienst	<p>✓ Einfach besser verkaufen</p> <p>In diesem Seminar bekommen die Teilnehmer/innen Fachkenntnisse für Verkaufsgespräche vermitteln und sie erlernen, wie sie sicher und kompetent Kundengespräche zum Erfolg führen.</p>	<p>Teil 1: 2 Tage Teil 2: 1 Tag Follow up: nach 1 Monat</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>
Innendienst	<p>✓ „Wow – das ist richtig guter Service!“</p> <p>Dieses Seminar legt seinen Schwerpunkt auf optimale Kundenorientierung und höchste Servicequalität. Der Kunde ist König! In unserem Unternehmen sind das nicht nur leere Worte. Deshalb werden Mitarbeiter/ -innen im Inbound-Geschäft nach den modernsten Standards regelmäßig ausgebildet und qualifiziert.</p>	<p>2 Tage</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>
Innendienst	<p>✓ Bei Anruf Geld – kundenorientiertes Inkasso am Telefon</p> <p>Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter/ -innen im Verkauf bzw. in Vertriebsabteilungen der Unternehmen, die mit säumigen Zahlern dennoch langfristige Kundenbeziehungen erhalten wollen.</p>	<p>2 Tage</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>
Führungskräfte	<p>✓ Führungskräfte im Verkauf (Steigerung des Mitarbeitererfolgs)</p> <p>In diesem Seminar erlernen die Teilnehmer/-Innen, wie sie als Führungskraft den Respekt ihrer Mitarbeiter/-innen erlangen und auf dem Weg zur natürlichen Autorität den größten Erfolg für sich und das Unternehmen erreichen.</p>	<p>4 Tage mit Abschlussprüfung und Zertifikat</p> <p>Trainer: Mario Bayer Hans-J. Zehender</p>
Führungskräfte	<p>✓ Entscheidungen sicher treffen und überzeugend präsentieren</p> <p>Dieses Seminar richte sich an Mitarbeiter/ -innen mit Führungsverantwortung, die ihre Entscheidungsprozesse nachvollziehbar gestalten wollen, um die Kreativität und Innovationskraft des Teams voll auszuschöpfen.</p>	<p>2 Tage</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>

Führungskräfte	<p>✓ Einfach clever argumentieren</p> <p>In diesem Seminar vermitteln wir Basiswissen für die interne und externe Kommunikation in Unternehmen. Klare und logische Kommunikation ist die Basis für konfliktfreie Zusammenarbeit!</p>	<p>2 Tage</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>
Führungskräfte	<p>✓ Professionell Workshops und Meetings leiten</p> <p>In diesem Seminar qualifizieren wir Führungskräfte mit einfachen und gehobenen Führungsaufgaben. Wir vermitteln ihnen praxisorientiert Fachkenntnisse (Methodik + Rhetorik) für Teamplayer, die im Rahmen ihrer Aufgaben auf die Darstellungskraft ihres Fachwissens im Team setzen und so die Innovationskraft ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausschöpfen.</p>	<p>2 Tage</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>
Führungskräfte	<p>✓ Selbstsicheres Auftreten – überzeugend und kompetent</p> <p>Hier geht es um die Qualifizierung von Führungskräften, die ihre Fachkompetenz durch eine natürliche Autorität steigern wollen. Auf der Basis eines soliden Grundlagenwissens erhalten die Seminaristen praxiserprobte Tools für ein selbstsicheres Auftreten, damit sie überzeugend und kompetent führen und Orientierung geben können.</p>	<p>Teil 1: 2 Tage Teil 2: 2 Tage Follow up: nach 1 Monat</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>
Führungskräfte	<p>✓ Entspannter und effizienter arbeiten</p> <p>Das Ausbildungsziel besteht in der praxisorientierten Qualifizierung im Hinblick auf die Selbstorganisation und ein optimales Zeitmanagement am Arbeitsplatz.</p>	<p>2 Tage</p> <p>Trainerin: Susann Buschmann</p>
Führungskräfte	<p>✓ Workshop Best Practise im Verkauf</p> <p>Dieser Workshop richtet sich an Führungskräfte im Verkauf, die im Kollegenkreis auf Verbandsebene in einen Erfahrungsaustausch treten wollen über innovative Ideen im Verkauf.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Messen und Fachtage als Ergänzung des Verlagsportfolios • Sonderthemen – neue Ideen müssen her! • Print + Digital = unser Vorteil! 	<p>1 Tag</p> <p>Trainer: Mario Bayer Marco Kraus</p>

<p>Lesermarkt / Marketing</p>	<p>✓ Vertriebsmarketing – Grundlagen und Basiswissen für den Lesermarkt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abomarketing Print und Digital • CRM • KPI's im Lesermarkt und Logistik • Verlagslogistik • Zustelloogistik 	<p>1 Tag</p> <p>Trainer: Joachim Schniepp</p>
<p>Innen- und Außendienst (Mitarbeiter/-innen im Verkauf)</p>	<p>✓ Das Recht der Anzeige</p> <p>Grundlagenwissen für Kaufleute im Medienverkauf. Neben dem allgemeinen Vertragsrecht werden in diesem Seminar eigens die besonderen Rechtsvorschriften für die Veröffentlichung von Anzeigen behandelt</p>	<p>1 Tag</p> <p>Trainer: Mario Bayer</p>
<p>Innen- und Außendienst (Mitarbeiter/-innen im Verkauf)</p>	<p>✓ Soziale Netzwerke - Wie funktionieren Facebook, Instagram & Co.?</p> <p>Wie funktionieren die Digitalen Medien? In diesem Seminar wird Grundlagenwissen für die Arbeit in und mit den sozialen Netzwerken vermittelt. Bei Bedarf lässt sich dieses Modul auch als ein zielgerichteter Workshop für die individuelle Unternehmensstrategie darstellen.</p>	<p>2 Tage</p> <p>Trainer: Marco Kraus</p>
<p>Innen- und Außendienst sowie Führungskräfte</p>	<p>✓ Zeitmanagement: Was Sie wirklich erfolgreich macht!</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zeitmanagement ist Selbstmanagement • 10 Methoden für ein erfolgreiches Selbstmanagement • Prioritäten setzen im Leben: 9 Methoden, 5 Fehler • Pareto-Prinzip für den Erfolg nutzen • Zeitfresser: das sind die schlimmsten im Job! 	<p>1 Tag</p> <p>Trainer: Mario Bayer DIE VERLAGSAKADEMIE.</p>
<p>Auszubildende und Neueinstellungen</p>	<p>✓ Onboarding - strukturierter und professioneller Start im Unternehmen für Auszubildende und Neueinstellungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Als Unternehmen und Ausbildungsbetrieb wollen Sie für den Mitarbeiter/-in sofort ein erfolgreiches Erlebnis bewirken, was am besten durch ein stabiles Onboarding-Programm gelingt. 	<p>1 Tag als Training für HR</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Ein guter Onboarding-Prozess führt zu einer schnelleren Integration neuer Mitarbeiter und Auszubildender und senkt dabei die Kosten. 	
Redaktion	<p>↗ Grundlagenwissen für den Journalistenberuf</p> <p>Dieses Seminar richtet sich an Volontäre sowie Berufsnue- und Seiteneinsteiger. In diesem eintägigen Praxisseminar wird Grundlagen- und Basiswissen für den Journalistenberuf vermittelt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presserecht (Begriffe, Anwendung und Rechtsfolgen) • Pressekodex • Presserat • Gegendarstellungsanspruch • Wirtschaftsberichterstattung aus Sicht eines Unternehmens 	<p>1 Tag</p> <p>Trainer: Mario Bayer</p>
Redaktion	<p>↗ Vom Print- zum Crossmediaredakteur</p> <p>Journalismus bedeutet vor allem Dialog. Die Instrumente und Mechanismen des Dialogs wollen erlernt sein – wie ein solides Handwerk. Und die Dialogkanäle haben sich gravierend verändert. Journalistinnen und Journalisten schreiben heute für Multiple-Channel-Using ihrer Leser. Prioritäten müssen anders gesetzt werden und die verschiedenen Medien müssen einander ergänzen. In diesem Seminar vermitteln erfahrene Redakteurinnen und Redakteure ihre Erfahrungen und Methodiken als Crossmediaredakteur.</p>	<p>1 Tag</p> <p>(beide Seminare lassen sich kombinierten und zu einem 2-tägigen Grundlagenseminar zusammenfassen)</p> <p>Trainer: n.n.</p>

Noch Fragen – hier ist die Abkürzung: office@verlagsakademie.de oder www.verlagsakademie.de