

Seminarübersicht 2024

MB I – Basis Medienverkauf	MB I – Basis Medienverkauf Schwerpunkt Online	MFB II – Advance Medienfachberater (Print + Online)	MFB III – Premium Vom Medienfachberater zum Key Accounter	Führungskräfte (Steigerung des Mitarbeitererfolgs)
In diesem Seminar vermitteln wir Grundlagen- und Basiswissen für Medienberater, um mit Kunden und Geschäftspartnern auf Augenhöhe verhandeln und kommunizieren zu können.	In diesem Seminar vermitteln wir Grundlagen- und Basiswissen für Medienberater mit dem Schwerpunkt auf den Onlineverkauf. Der qualifizierte Medienberater verkauft auf der Grundlage von Kompetenz und Fachwissen die neuen Produkte und Dienstleistungen im World Wide Web.	In diesem Aufbauseminar qualifizieren wir Medienberater, die bereits über eine gewisse Berufserfahrung verfügen und zukünftig als Medienfachberater (Print + Online) eine vollumfassende Fachberatung in einem eigenen Verkaufsgebiet erfolgreich praktizieren können.	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.	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.
<u>Ausbildungsziel</u>	<u>Ausbildungsziel</u>	<u>Ausbildungsziel</u>	<u>Ausbildungsziel</u>	<u>Ausbildungsziel</u>
Den Start zu unterstützen und vor allem die Einarbeitungszeit zu verkürzen, die Sicherheit und die Kompetenz zu stärken und auf erste Verkaufsgespräche vorzubereiten. Die Teilnehmer/innen lernen dafür, wie erfolgreiche Anzeigengestaltung funktioniert, sowie die	Nach erfolgreichem Abschluss dieses Moduls, kennen die Teilnehmer/-innen alle wichtigen Marketingkanäle und können zukünftige Crossmedia-Kampagnen planen, gestalten, umsetzen und kontrollieren. Zusätzlich erhalten die Teilnehmer/-innen, neben der	Die Teilnehmer/-innen lernen die Grundlagen von Kommunikation-, Verkaufs- und Medienwissen und wie sie das Werbeverhalten ihrer Kunden in Marketingstrategien unterstützen können. Sie berücksichtigen dabei die passende Auswahl der Medien unter besonderer Berücksichtigung von Print- und Online-Kampagnen bzw.	Auf der Grundlage langjähriger Berufspraxis soll nun der nächste Karriereschritt eingeleitet werden: die Betreuung der umsatzstärksten Großkunden im Verlag. Die Teilnehmer/-innen erlernen in diesem Seminar den Umgang mit anspruchsvollen Kunden und	Qualifizierung von Führungskräften im Verkauf, Marketing und Salesforces mit dem Ziel, größtmögliche Erfolge für die Mitarbeiter/-innen, das Unternehmen und für die Führungskraft selbst zu erreichen. In diesem Seminar erlernen die Teilnehmer/-innen wirksam mit

MB I – Basis Medienverkauf	MB I – Basis Medienverkauf Schwerpunkt Online	MFB II – Advance Medienfachberater (Print + Online)	MFB III – Premium Vom Medienfachberater zum Key Accounter	Führungskräfte (Steigerung des Mitarbeitererfolgs)
<p>Grundlagen von Kommunikation-, Verkaufs- und Medienwissen. Sie eignen sich durch Übungen die Fertigkeiten im Umgang mit dem erworbenen Wissen an und sind somit in der Lage, möglichst schnell die ersten Umsätze zu generieren.</p>	<p>Theorie, auch viele Praxistipps und Aussichten über mögliche Entwicklungen.</p>	<p>crossmedialen Anforderungen ihrer Verlagshäuser. Sie lernen Reklamationen verkaufsfördernd umzusetzen und Einwänden richtig entgegenzutreten. Ebenso erarbeiten Sie einen Anzeigenetat so zu planen, dass er für den Kunden optimal eingesetzt wird. Nach diesem Seminar haben die Teilnehmer das Knowhow einen eigenen Kundenstamm bzw. ein eigenes Verkaufsgebiet erfolgreich zu betreuen und die Kunden fachlich zu beraten.</p>	<p>wie sie schwierige, bisweilen komplizierte Etatgespräche verhandlungssicher zum Erfolg führen.</p>	<p>Tools umzugehen, die sie zu einer anerkannten Führungskraft mit natürlicher Autorität werden lässt.</p>
4 Tage	4 Tage	4 Tage	4 Tage	4 Tage
<p>Inhalte:</p> <p>Kommunikation Gesprächseinstieg, Fragetechnik, Argumentation, Einwandbehandlung, Abschlusstechnik Kaufsignale erkennen Erfolgreich telefonieren Inbound/Outbound – immer die richtige Ansprache Verkauf von Sonderveröffentlichungen Themen, Branchen,</p>	<p>Inhalte:</p> <p>Kommunikation Gesprächseinstieg, Fragetechnik, Argumentation, Einwandbehandlung, Abschlusstechnik, Kaufsignale erkennen Erfolgreich telefonieren Inbound/Outbound – immer die richtige Ansprache Onlinewerbung Online-Marketing Basics Native Advertising</p>	<p>Inhalte:</p> <p>Verkaufskommunikation: Einführung Verkaufspsychologie, nonverbale Kommunikation, Kundenbeziehungen aufbauen und pflegen Erfolgreich verkaufen mit Emails Texten und Gestalten von Mailings Gestaltung inklusive Texten: Blickverlaufsforschung, effektivere Anordnung der Gestaltungselemente Texten mit Schwerpunkt Headline. Grundlagen</p>	<p>Inhalte</p> <p>Kommunikation: der erfolgreiche Weg 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>Inhalte:</p> <p>Führen und Leiten Selbstüberprüfung des Führungsverhaltens, Mitarbeiter/innen- und Kundenmotivation, Teamtypen, Führungsaufgaben und –stile Kritikgespräch/Lob und Anerkennung Coaching Gespräche als Führungsinstrument Formen und Ansätze Das Mitarbeitergespräch</p>

MB I – Basis Medienverkauf	MB I – Basis Medienverkauf Schwerpunkt Online	MFB II – Advance Medienfachberater (Print + Online)	MFB III – Premium Vom Medienfachberater zum Key Accounter	Führungskräfte (Steigerung des Mitarbeitererfolgs)
<p>Argumentation, Lesernutzen. Anzeigengestaltung Gestaltungselemente nach Starch: gesehen, gelesen, verstanden, erinnert, befolgt Mediawissen Schlüssige, kundentaugliche Argumentationen. Leistungsspektrum Tageszeitung, Online, Anzeigenblatt, etc.</p>	<p>Crossmedia-Werbung Content Marketing Gestaltung und Texten Worauf gilt es bei der Bannergestaltung zu achten? Wort für Wort zu mehr Erfolg. Der Kunde und Online- Akzeptanz für Onlinewerbung, die richtige Ansprache Wie sieht die Zukunft aus?</p>	<p>Marketing/Mediaplanung Werbewirkungsforschung, prozyklische, antizyklische Werbung, Planung von Kampagnen, Erstellen eines Mediaplanes. Was kann welches Medium?: vertiefende Medienrunde, Leistungsparameter von Werbeträger, Werbeziele und Medienwahl Was unterscheidet die Onlinewelt von der Printwelt? Z. B. Messbarkeit, Vielfältigkeit der Werbeformen, Targeting</p>	<p>Verkaufsstärke durch Empathie Das Modell der „Limbischen Instruktionen“ Unfaire Verhandlungspraktiken erkennen Verhandlungstechniken Mit System zum Abschluss Techniken zur Behandlung der Preis-Einwände Auftragskiller im Verkauf und wie man sie vermeidet. Rhetorik und Präsentation Regeln und Techniken der Rhetorik</p>	<p>Erfolgreich kommunizieren mit dem Sinnessystem, Körpersprache, Gestik, Mimik im Personalgespräch, Ziele vereinbaren, Konflikte vermeiden, Unangenehmes Verbindlichkeiten herstellen und Nachhaltigkeit erreichen. Zeitmanagement Projekte professionell durchführen, Priorisierung, Besprechungen organisieren und durchführen Burnout Symptome erkennen und gegensteuern</p>
<p>Termine:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 29.01. - 01.02.2024 • 26.02. - 29.02.2024 • 15.04. - 18.04.2024 • 09.09. - 12.09.2024 • 23.09. - 26.09.2024 	<p>Termine:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18.03. - 21.03.2024 • 01.07. - 04.07.2024 • 04.11. - 07.11.2024 	<p>Termine:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 11.03. - 14.03.2024 • 24.06. - 27.06.2024 • 07.10. - 10.10.2024 • 21.10. - 24.10.2024 	<p>Termine:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 13.05. - 16.05.2024 	<p>Termine:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 17.06. - 20.06.2024 • 25.11. - 28.11.2024
<p>Seminarpreis: 1.790,- € / TN**</p>	<p>Seminarpreis: 1.790,- € / TN**</p>	<p>Seminarpreis: 1.790,- € / TN**</p>	<p>Seminarpreis: 1.990,- € / TN**</p>	<p>Seminarpreis: 1.990,- € / TN**</p>

* zzgl. Hotel- und Seminarpauschale i.H.v. 890,- €

**alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt.

Unsere Seminare finden statt:

1.) Tagungsstätte Bad Boll (www.your-future-meeting-place.de)*

2.) PRECISE RESSORT – Hafendorf Rheinsberg (<https://www.precisehotels.com/hafendorf-rheinsberg#>)*

*vorbehaltlich Verfügbarkeit I die VERLAGSAKADEMIE. behält sich vor, auch andere geeignete Seminar- und Tagungshotels auszuwählen