

MB III

Medienberater/in „Key-Account“

vom Medienberater zum Key-Account-Manager

- Zielgruppe:** Dieses Modul wendet sich an Verkäufer/innen im Medienverkauf und an alle, die ihr crossmediales Verkaufs-Knowhow erweitern, sowie kundenspezifisch verkaufen und beraten wollen. Das Seminar versteht sich als Qualifizierung für Großkundenbetreuung.
- Seminarziel:** Kunden unter Berücksichtigung der aktuellen Herausforderungen an das Medienhaus effizienter und effektiver zu beraten!
- Seminarinhalte:**
- Kommunikation: Verkaufspsychologie** (optimales Kundenverständnis)
Das S-O-R Modell
Die sechs Grundmuster der Beeinflussung:
Kundenmotivation: typgerechte Sprache
Wie „Autopiloten“ unser Verhalten steuern
Persönliche Kompetenz
Kommunikations- und Methodenkompetenz
Fachkompetenz
- Verkaufsstärke durch Empathie**
Das Modell der „Limbischen Instruktionen“:
Die Kunst des Kompromisses
Unfaire Verhandlungspraktiken erkennen
Verhandlungstechniken: fragen – zuhören – abschließen
Mit System zum Abschluss
10 Techniken zur Behandlung der Preis-Einwände des Kunden
Auftragskiller im Anzeigenverkauf und wie man sie vermeidet
- Rhetorik und Präsentation**
Regeln und Techniken der Rhetorik, fach- und sachliche
Vorbereitung eines Vortrages, Hilfsmittel zur Unterstützung der
Präsentation

Einstieg in die Online-Welt

Einleitung und Bedeutung innerhalb des crossmedialen Verkaufs
Die wichtigsten Kommunikationskanäle

Content-Marketing

Storytelling, Owned Media/Paid Media/Earned Media, Native Advertising

Social Media Marketing

Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter, Youtube, Social Insights
- Influencer Marketing

Datenschutz im Online-Marketing Bereich

DSGVO Definition und Regeln im Social Media, im E-Mail-Marketing
und auf Nachrichtenportalen

Verkauf von Online-Kampagnen

Argumentationen für den crossmedialen Verkauf
Praxis Beispiele

Methoden: Dialog, Gruppenarbeiten an Fallstudien, Vortrag, Sprechübungen,
Beispiele aus den Gebieten der Teilnehmer, täglich eingestreute Übungen
festigen die Fähigkeit, auch aufwendige Werbekonzepte zu präsentieren.

Ablauf: 4 Tage Aufenthalt im Landhotel Krone, Heitersheim
Anreise: Sonntagabend
Kursbeginn: Montag 9.00 Uhr.
Abreise: Donnerstag 15:00 bis 16:00 Uhr

Preis¹: Sie buchen ein **Komplettangebot**, bestehend aus Seminar,
Übernachtung/Vollpension, Kaffee/Gebäck vorm. + nachm.,
Seminargetränke. (An- und Abreise, Getränke und Freizeitangebot am
Abend sind im Preis nicht inbegriffen)

Seminarpreis 1.748.-- € / TN

Übernachtung/Vollpension, Seminarpauschale und
Getränke 598.-- € / TN

Unsere Gruppenstärke beträgt max. 10 Personen.
Wir garantieren Ihnen, dass unsere angekündigten Seminare bei einer Mindestteilnehmerzahl von 6 Personen durchgeführt werden.

¹ alle Preise zuzüglich ges. MwSt.

DIE VERLAGSAKADEMIE.

Wir bitten um Verständnis dafür, dass bei einem Rücktritt des Teilnehmers/der Teilnehmerin innerhalb der letzten 2 Wochen vor Seminarbeginn eine Stornogebühr in Höhe von 80% des Seminar- und Hotelpreises erhoben wird. Diese Gebühren entfallen, wenn eine Ersatzperson genannt wird.