

## Seminarübersicht 2021

| <b>MB I - Print</b><br>Grundlagen Mediaverkauf   | <b>MB I - Online</b><br>Grundlagen Onlineverkauf   | <b>MB II - Crossmedia</b><br>Vom Anzeigenverkauf zum<br>Medienberater   | <b>MB III - Premium</b><br>Vom Medienverkäufer zum<br>Key-Account   | <b>Führungskräfte</b><br>Steigerung des Mitarbeiter-<br>Erfolges  |
|--|--|---|---|---|
| <p><b>Kommunikation</b><br/>Gesprächseinstieg, Fragetechniken, Argumentation, Einwandbehandlung, Kaufsignale erkennen, Abschlusstechnik,</p> <p><b>Erfolgreich telefonieren</b><br/>Inbound/Outbound - immer die richtige Ansprache</p> <p><b>Verkauf von Sonderveröffentlichungen</b><br/>Themen, Branchen, Argumentation, Lesernutzen</p> <p><b>Mediawissen</b><br/>Schlüssige, kundentaugliche Argumentationen, Leistungsspektrum Tageszeitung, Online, Anzeigenblatt, etc.</p> <p><b>Anzeigengestaltung</b><br/>Gestaltungselemente nach Starch: GAVEB<br/>Blickverlaufsforschung, effektivere Anordnung der Gestaltungselemente, Texten mit Schwerpunkt Headline</p> <p style="text-align: center;"><b>Termine:</b><br/>22.02. – 25.02.<br/>26.04. – 29.04.<br/>21.06. – 24.06.<br/>20.09. – 23.09.</p> <p style="text-align: center;"><b>Seminar-Preis 1.348,- €* </b></p> | <p><b>Einstieg in die Online-Welt</b><br/>Einleitung und Bedeutung innerhalb des crossmedialen Verkaufs<br/>Die wichtigsten Kommunikationskanäle<br/>Websites und Landingpages<br/>Suchmaschinenmarketing<br/>Google Analytics<br/>Banner Marketing</p> <p><b>Content-Marketing</b><br/>Storytelling<br/>Owned Media/Paid Media/Earned Media, Native Advertising</p> <p><b>Social Media Marketing</b><br/>Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter, Youtube<br/>Social Insights<br/>Influencer Marketing</p> <p><b>Datenschutz im Online-Marketing Bereich</b><br/>DSGVO Definition und Regeln im Social Media Bereich<br/>im E-Mail-Marketing Bereich auf Nachrichtenportalen</p> <p><b>Verkauf von Online-Kampagnen</b><br/>Argumentationen für den crossmedialen Verkauf</p> <p style="text-align: center;"><b>Termine:</b><br/>19.04. – 22.04.<br/>08.11. – 11.11.</p> <p style="text-align: center;"><b>Seminar-Preis 1.348,- €* </b></p> | <p><b>Verkaufskommunikation</b><br/>Verkaufpsychologie, nonverbale Kommunikation, Kundenpflege, Reklamationen positiv bearbeiten</p> <p><b>Erfolgreich verkaufen mit Emails</b></p> <p><b>Was unterscheidet die Onlinewelt von der Printwelt?</b><br/>z. B. Messbarkeit, Vielfältigkeit der Werbeformen, Targeting</p> <p><b>Was kann welches Medium?</b><br/>vertiefende Medienrunde, Leistungsparameter der wesentlichen Werbeträger, Werbeziele und Medienwahl</p> <p><b>Grundlagen Marketing und Mediaplanung</b><br/>Werbewirkungsforschung, Planung von Kampagnen, Erstellen eines Mediaplanes</p> <p><b>Einstieg in die Online-Welt</b><br/>Einleitung und Bedeutung des crossmedialen Verkaufs<br/>Die wichtigsten Kommunikationskanäle</p> <p><b>Verkauf von Online-Kampagnen</b><br/>Argumentationen für den crossmedialen Verkauf</p> <p style="text-align: center;"><b>Termine:</b><br/>15.03. – 18.03.<br/>12.07. – 15.07.<br/>18.10. – 21.10.</p> <p style="text-align: center;"><b>Seminar-Preis 1.348,- €* </b></p> | <p><b>Kommunikation: zum besseren Kundenverständnis</b><br/>Das S-O-R Modell,<br/>Die sechs Grundmuster der Beeinflussung,<br/>Wie "Autopiloten" unser Verhalten steuern</p> <p><b>Verkaufsstärke mit Empathie</b><br/>Das Modell der „Limbischen Instinktionen“,<br/>Unfaire Verhandlungspraktiken erkennen, Verhandlungstechniken, mit System zum Abschluss, Behandlung von Preis-Einwänden, Auftragskiller im Verkauf</p> <p><b>Rhetorik und Präsentation</b><br/>Regeln und Techniken der Rhetorik</p> <p><b>Content-Marketing</b><br/>Storytelling<br/>Owned Media/Paid Media/Earned Media, Native Advertising</p> <p><b>Social Media Marketing</b><br/>Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter, Youtube, Social Insights<br/>Influencer Marketing</p> <p><b>Datenschutz im Online-Marketing</b><br/>DSGVO Definition und Regeln</p> <p style="text-align: center;"><b>Termine:</b><br/>01.02. – 04.02.<br/>06.09. – 09.09.</p> <p style="text-align: center;"><b>Seminar-Preis 1.748,- €* </b></p> | <p><b>Führen und Leiten</b><br/>Selbstüberprüfung des Führungsverhaltens, Mitarbeiter/innen- und Kundenmotivation, Teamtypen, Führungsaufgaben und –stile</p> <p><b>Coaching</b><br/>Gespräche als Führungsinstrument</p> <p><b>Das Mitarbeitergespräch</b><br/>kommunizieren mit allen Sinnessystem, Körpersprache, Gestik, Mimik im Personalgespräch, Ziele vereinbaren, Konflikte vermeiden, Unangenehmes</p> <p><b>Zeitmanagement</b><br/>Besprechungen organisieren<br/>Projekte professionell durchführen, Priorisierung</p> <p><b>Stress- und Burnoutsyndrome</b><br/>erkennen und gegensteuern</p> <p style="text-align: center;"><b>Termine:</b><br/>03.05. – 06.05.<br/>25.10. – 28.10.</p> <p style="text-align: center;"><b>Seminar-Preis 1.748,- €* </b></p> |

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