

# Die AmmerseeAkademie

hat Ihre Wurzeln in der Medienbranche. Im Laufe der Jahre wurde das Trainierteam kontinuierlich um Spezialisten erweitert und bietet heute für alle Branchen, ob Dienstleister oder Hersteller, ein umfangreiches Spektrum an.

Unsere langjährigen Kunden kommen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum und entscheiden sich regelmäßig für die Trainer der AmmerseeAkademie. Die individuellen Angebote werden auf die Belange unserer Auftraggeber maßgeschneidert, sorgen so für einen hohen Praxisbezug und sichern einen schnellen Transfer ins Tagessgeschäft.

## Ihr Trainer-Team



### Udo Barth

*Inhaber  
Verlagsspezialist und Verkaufcoach*

... der Verlagskaufmann, Diplom-Kommunikationswirt und zertifizierte Trainer für das persolog-Persönlichkeitsmodell ist seit mehreren Jahren selbstständiger Trainer und Inhaber der AmmerseeAkademie. Er war mehr als 20 Jahre im Medienverkauf aktiv. Darüber hinaus berät er Unternehmen in Vertriebs-/Verkaufsstrategien.  
[udo.barth@ammerseeakademie.de](mailto:udo.barth@ammerseeakademie.de)



### Hans R. Kopp

*Lehrgangsgleiter  
Führungskoach, Verkaufstrainer, Strategieberater*

... ist Verlagsmann seit 1971 und hatte viele Jahre Führungs- und Umsatzverantwortungen in Verlagen. Der Gründer und Vorsitzende des Beirats der AmmerseeAkademie ist seit 1996 selbstständiger Trainer für Verkauf und Führung. Er ist als freier Mediaberater und externen KeyAccounter für Verlage immer noch aktiv im Medienverkauf!  
[kopp@ammerseeakademie.de](mailto:kopp@ammerseeakademie.de)



### Ralf Bürger

*Trainer und Coach*

... trainiert, berät und coacht seit 2002 erfolgreich Führungskräfte. Er entwickelt in seinen praxisnahen und kurzweiligen Trainings und Coachings nachhaltigen Erfolg: Mehr Qualität und bessere Unternehmensperformance. Sein besonderes Augenmerk legt er in der Beratung auf das Spannungsfeld Dialog – Kontrolle.  
[ralf.buerger@ammerseeakademie.de](mailto:ralf.buerger@ammerseeakademie.de)



### Miriam Hartmann

*Trainer und Persönlichkeitscoach*

... ist seit 2004 selbstständig und hat die Arbeitsschwerpunkte „zeitgemäße Persönlichkeitsentwicklung und erfolgreiche Unternehmenskommunikation“. Sie berät, moderiert, trainiert und coacht Führungskräfte und deren Teams. Für Kunden der AmmerseeAkademie erarbeitet sie individuelle Weiterbildungskonzepte und setzt diese erfolgreich um.  
[miriam.hartmann@ammerseeakademie.de](mailto:miriam.hartmann@ammerseeakademie.de)



### Raimondo Sanna

*Verlagsberater und Vermarktungsexperte*

... war über 30 Jahre im Management bei führenden deutschen Verlagshäusern und entwickelte nachhaltige Konzepte zur erfolgreichen Onlinevermarktung. Als selbstständiger Berater macht er eine Vielzahl von Verlagen in Deutschland fit für erfolgreiche Print- und Onlinevermarktung.  
[raimondo.sanna@ammerseeakademie.de](mailto:raimondo.sanna@ammerseeakademie.de)



### Yvonne Schirm

*Trainer und Coach*

... hat ihre Wurzeln im Bereich Marketing und PR und ist Inhaberin einer Agentur. Seit 2010 ist die zertifizierte Managementtrainerin spezialisiert auf Rhetorik, Konfliktmanagement, Verhaltenstraining, Team- und Persönlichkeitsentwicklung.  
[yvonne.schirm@ammerseeakademie.de](mailto:yvonne.schirm@ammerseeakademie.de)



### Prof. Christof Seeger

*Media-Experte und Verlagsberater*

... arbeitet an der Hochschule der Medien in Stuttgart (HdM), ist Mitautor und Herausgeber von zahlreichen Publikationen, ein gefragter Redner und führt Kundenzufriedenheitsanalysen durch. Er war Verlagsleiter und Geschäftsführer eines mittelständischen Verlags. Er leitet bei der Ammersee Akademie Workshops und ist im Prüfungsausschuss Vorsitzender der Zertifikatslehrgänge.  
[christof.seeger@ammerseeakademie.de](mailto:christof.seeger@ammerseeakademie.de)



### Manfred Spatz

*Berater und Projektcoach*

... ist unser Experte rund um die Themen Internet, Social Media und Mobilkommunikation. Er hat schon viele Internetpräsenzen von der Idee zu hohen Reichweiten- und Umsatzzahlen geführt und unterstützt Unternehmen erfolgreich in der Erstellung und Umsetzung digitaler Strategien.  
[manfred.spatz@ammerseeakademie.de](mailto:manfred.spatz@ammerseeakademie.de)

AmmerseeAkademie e.K. • Enzianweg 2 • 85232 Unterbachern bei München •  
Tel. 08131/3 16 98 36 • [info@ammerseeakademie.de](mailto:info@ammerseeakademie.de)

Seit über 30 Jahren:  
**Schulungskompetenz  
aus einer Hand.**



# Angebotsübersicht der AmmerseeAkademie

## ● Führung

- Führungsgrundwissen
- Führen mit Persönlichkeit und Profil!  
Inklusive persolog-Verhaltensprofil
- Auch „schwierige“ Mitarbeiter-Gespräche erfolgreich führen.
- Einzelcoaching für Führungskräfte

## ● Erfolgreich kommunizieren

- Erfolgreicher führen und verkaufen mit Persönlichkeit und Profil! Inklusive persolog Verhaltensprofil
- Wer bin ich? Wie kommuniziert mein Gegenüber?
- Welche ergebniswirksamen Verhaltens-, Führungs- und Verkaufsstrategien wähle ich?

## ● Zeit- und Selbstmanagement

- Mehr Effektivität und Effizienz im Verkauf
- Besseres Arbeitsplatz- und Terminmanagement
- Eigenes Zeitverhalten und Auswirkungen auf die Verkaufstätigkeit und Umsatzerfolge.

## ● Organisation

- Honorierungs- und Zielvereinbarungssysteme
- Optimierung von Verkaufs- und Organisationsstrukturen
- Zusammenarbeit Außen- und Innendienst

## ● Verkauf am Telefon

- Kaltakquise
- Einwandverhandlung
- Preisgespräch
- Abschlusstechniken

## ● Persönlichkeit entwickeln

- Rhetoriktraining
- Teamentwicklung
- Konfliktmanagement



## ● Social Media

- Zielorientierte Strategien für eine „besondere“ Zielgruppe entwerfen!
- Social Media als effiziente Reichweiten-, Vertriebs- und Umsatzkanäle nutzen!
- Facebook & Co als messbare Erfolgsfaktoren einsetzen!

## ● Kundenzufriedenheitsanalyse

- Ein ideales Werkzeug für optimierte Verkaufsstrategien und Kundenbindung.
- Welche Leistungen erwarten Ihre Kunden von Ihnen?
- Wie sind die Werbebudgets der Kunden verteilt?
- Vergleich mit Benchmarks von anderen Verlagen.

## ● Zertifikatslehrgänge

- **Zertifizierte/r Medienverkäufer/in Digital und Print**
  - Level 1 einwöchig mit täglichem Wissenstest
  - Level 2 einwöchig mit Abschlusspräsentation
  - Level 3 einwöchig mit Abschlusspräsentation
- **Zertifizierte/r Medienverkäufer/in Online und Mobile**

## ● Online und CrossMedia

- Grundwissen und Datenquellen
- Vermarktung von Displaywerbung und Online-Rubrikanzeigen
- Mit welchen crossmedialen Konzepten erreicht der Kunde seine Kommunikationsziele?

## ● Konzeptioneller Medienverkauf

- Vom Anzeigenverkäufer zum medialen Full-Service-Partner.
- Medienverkauf von A-Z mit den Intensivthemen Nutzenargumente – Professionelle Einwandverhandlung – Preisgespräch - Reklamationsmanagement.
- Online-integrierte Printvermarktung
- Wake up! Neue Kunden gewinnen und ehemalige reaktivieren.

## ● Medienverkauf am Telefon

- Der Klassiker bei Telefontrainings: „Bei Anruf geht die Sonne auf!“
- Intensiv-Telefon-Trainings mit Side-by-Side Monitorings an den Arbeitsplätzen.
- TMV – Telefonischer Medienverkauf – eine selbstständige Verkaufseinheit für Sonderprojekte und das C-Kunden-Segment.