



Ammersee Akademie®

Verkaufs- und Führungstrainings · Unternehmens- und Verlagsberatungen

NEU!
ab Frühjahr 2017

Jetzt mit Nachhaltigkeitssicherung:

Schnell und nachhaltig zu Erfolgen im Medienverkauf!



Unsere Zertifikatslehrgänge

Nachhaltig von der Basis bis zur Spitze: Unser pyramidiales Qualifizierungskonzept

	Ziel	Tag 1	Tag 2	Tag 3	Tag 4	Tag 5	Leistungsnachweis	Termine 2017	Ort	Hotelkosten	Teilnahmegebühr
Führungskräfte im Medienverkauf	<p>Sie lernen, wie Sie eigenverantwortlich und effektiv ihr Tagesgeschäft als Führungskraft im Medienverkauf organisieren.</p> <p>Sie werden in die Lage versetzt, selbstständig Mittel und Wege zu finden, um erfolgreich Ihre Führungs- und Umsatzziele zu erreichen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Was ist „Führung“? Das eigene Rollenbild und Führungsverständnis Das persolog-Verhaltensprofil Wirksam führen: Mythos Führungsstil Motivation und Delegation, zwei effektive Führungsinstrumente Anerkennung, also Lob oder Kritik als Führungsmittel erkennen und einsetzen <p>Trainer: Ralf Bürger</p>	<ul style="list-style-type: none"> Erwartungen an die Führungskraft. An ihn von ihm – an ihn von unten Welche Aufgaben umfasst die Tätigkeit einer Führungskraft im Medienverkauf? Wie werden Verkaufsdienste, Teamassistenz etc. integriert und geführt? Verkaufsorganisation und Erfolgscontrolling: Reporting, Erfolgscontrolling, Wichtigkeit und Methoden Ergebnis- oder Methodenkontrolle? <p>Trainer: Hans R. Kopp</p>				Teilnahme-Zertifikat	Termin nach Vereinbarung	Inhouse oder in unseren Räumen	Auf Anfrage	<p>Tagessatz der AmmerseeAkademie</p> <p>Darin enthalten sind alle Lehrgangsunterlagen und die Tagungs-/Verpflegungspauschalen</p>
Erfahrene Medienverkäufer	<p>Nach diesem Lehrgang können Sie Projekte entwickeln und steuern.</p> <p>Sie können lokale Key-Account-Kunden individuell beraten und betreuen und sind der mediale Strategieberater für Ihre Kunden.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Vertiefung Bedarfsermittlung und Gesprächsvorbereitung Sonderthemen-Management Inter- und Intramedienvergleiche Werbewirkung der unterschiedlichen Mediengattungen <p>Trainer: Udo Barth</p>	<ul style="list-style-type: none"> Konzeptioneller Medienverkauf: Was ist das wirklich? Kundenwahrnehmungen kennen und erfüllen Selbst- und Zeitmanagement im Medienverkauf <p>Trainer: Hans R. Kopp</p>	<ul style="list-style-type: none"> Online-/Digitaltrends in der Werbung Aktuelle Nutzer- und Nutzungsdaten Einsatz von Social Media im Medienverkauf Besonderheiten der Online-Rubrikenmärkte <p>Trainer: Manfred Spatz</p>	<ul style="list-style-type: none"> Erfolgreicher CRM-Einsatz Grundlagen Key-Account Management Voraussetzungen für erfolgreiches CRM Kundenbewertungsmodelle Kundenzentrierter Mehrwert <p>Trainer: Prof. Christof Seeger</p>	<p>Kolloquium</p> <ul style="list-style-type: none"> Präsentation der Umsetzung einer Fallstudie vor der Gruppe, die am Montag an die Teilnehmer/innen verteilt wurde Abgabe der schriftlichen Ergebnisse <p>Prüfungsvorsitz: Prof. Christof Seeger</p>	<ul style="list-style-type: none"> Schriftliches Feedback zu eingereichten Aufgaben im Anschluss an den Lehrgang innerhalb einer Woche per Post. Abschluss mit dem Zertifikat „Zertifizierte/r Medienverkäufer/in Digital und Print Level 3“ 	10. bis 14. Juli 2017	<p>Tagungshotel Sankt Ulrich Kappelberg 1 86150 Augsburg Tel. 0821/31 52-0 www.haus-st-ulrich.de</p>	<p>€ 75 je Übernachtung Tiefgarage € 5/Tag</p>	<p>€ 1.880 zzgl. MwSt.</p> <p>Darin enthalten sind alle Lehrgangsunterlagen und die Tagungs-/Verpflegungspauschalen</p>
Trainees, Juniorverkäufer, Neu-/Seiteneinsteiger	<p>Nach diesem Lehrgang können Sie Ihre Kunden typgerecht beraten, Sie erkennen die Potenziale des Kunden und lernen Lösungen anhand von konkreten Praxisbeispielen.</p> <p>Sie können einen eigenen Kundenstamm selbstständig betreuen und entwickeln.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Fallbeispiele aus der Praxis Einwandverhandlung Preis- und Rabattgespräche Gesprächssimulationen <p>Trainer: Udo Barth</p>	<ul style="list-style-type: none"> Kundenanalyse Potentialanalyse von Kunden Entwicklung von kundennutzenzentrierten Angeboten <p>Trainer: Hans R. Kopp</p>	<ul style="list-style-type: none"> Online-Verkauf 2 Social-Media & Google AdWords Wie argumentiert man gegen Google, Facebook & Co? Denkweise von digitalen Kunden Praxisbeispiele von Teilnehmern <p>Trainer: Manfred Spatz</p>	<ul style="list-style-type: none"> Business-Knigge Wen repräsentiere ich? Haltung und Verhalten Auftreten und Präsenz. Die Wirkungsfaktoren Kleidung, Schmuck, Taschen, Visitenkarten, Verkaufsunterlagen ... Smalltalk: (k)eine Kunst? Geeignete Themen und Tabus Begrüßung, Vorstellung, Anreden, Essens-Etikette: Rollen als Gastgeber und gute Manieren bei Tisch <p>Trainer: Hans R. Kopp</p>	<p>Prüfung</p> <ul style="list-style-type: none"> Bearbeitung einer Fallstudie, Präsentation als Verkaufsgespräch, Feedback <p>Prüfungsvorsitz: Prof. Christof Seeger</p>	<ul style="list-style-type: none"> Es geht bei diesem Leistungsnachweis um Anwendung von Wissen und Transferleistung. Die Teilnehmer/innen erhalten direktes Feedback und das Zertifikat „Zertifizierte/r Medienverkäufer/in Digital und Print Level 2“ 	13. bis 17. November 2017	<p>Tagungshotel Sankt Ulrich Kappelberg 1 86150 Augsburg Tel. 0821/31 52-0 www.haus-st-ulrich.de</p>	<p>€ 75 je Übernachtung Tiefgarage € 5/Tag</p>	<p>€ 1.740* zzgl. MwSt.</p> <p>Darin enthalten sind alle Lehrgangsunterlagen und die Tagungs-/Verpflegungspauschalen</p>
	<p>Nach diesem Lehrgang kennen Sie die wichtigsten Verkaufstechniken im Medienverkauf, Sie können den Kunden in Gestaltungsfragen beraten und verfügen über ein Produktverständnis.</p> <p>Sie können im Sonderthemenverkauf und im Telefonverkauf erfolgreich eingesetzt werden.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Medienverkauf 3.0 Eigenmotivation Selbst- und Arbeitsorganisation Gesprächsvorbereitung und -führung Reklamationsmanagement <p>Trainer: Udo Barth</p>	<ul style="list-style-type: none"> Kundennutzenzentrierter Verkauf Sonderthemenmanagement Einwandverhandlung Preisgespräch Angebotsmanagement Abschlusstechniken <p>Trainer: Hans R. Kopp</p>	<ul style="list-style-type: none"> Kommunikationsgrundlagen persolog Verhaltensprofil Verhaltens- und Kommunikationsstile Kundentypgerechte Kommunikation <p>Trainer: Ralf Bürger</p>	<ul style="list-style-type: none"> Online-Verkauf 1 Einführung in Online-Vermarktung Kennzahlen von Online-Medien Display-Werbung Digitale Gesprächsvorbereitung <p>Trainer: Manfred Spatz</p>	<ul style="list-style-type: none"> Medienverkauf am Telefon Erfolgsorientiertes Verhalten am Telefon Für und wider Gesprächsleitfäden Auswertung der Simulationen/Rollenspiele mit dem Telefon-Trainer <p>Trainer: Udo Barth und Hans R. Kopp</p>	<ul style="list-style-type: none"> Schriftliche Prüfung zu den Inhalten der Woche und das Zertifikat „Zertifizierte/r Medienverkäufer/in Digital und Print Level 1“ 	25. bis 29. September 2017	<p>Tagungshotel Sankt Ulrich Kappelberg 1 86150 Augsburg Tel. 0821/31 52-0 www.haus-st-ulrich.de</p>	<p>€ 75 je Übernachtung Tiefgarage € 5/Tag</p>	<p>€ 1.740* zzgl. MwSt.</p> <p>Darin enthalten sind alle Lehrgangsunterlagen und die Tagungs-/Verpflegungspauschalen</p>

*Bei gleichzeitiger Buchung von Level 1 + 2 zahlen Sie pro Teilnehmer/in € 3.100, anstatt € 3.480, Ersparnis € 380 je Teilnehmer/in

Nachhaltig von der Basis bis zur Spitze: Das Qualifizierungskonzept

Die dreistufigen Zertifizierungen der Ammersee-Akademie zum Medienverkäufer gelten mittlerweile bei vielen Verlagen als der Kompakt-Standard der Branche.

Seit 2012 erfolgt diese Qualifikation praxisnah, effizient und professionell. Für 2017 haben wir dieses Erfolgskonzept auf größtmögliche Nachhaltigkeit hin optimiert.

Für Newcomer, Seiteneinsteiger und alle, die sich im Bereich Medienverkauf weiterqualifizieren möchten, sind diese Lehrgänge der ideale Einstieg für eine erfolgreiche Karriere im Medienverkauf.

Die **Teilnehmerzahl** für die Lehrgänge Level 1 – 3 ist auf 14 begrenzt. Bei weniger als acht Anmeldungen behalten wir uns eine Absage vor. Das Intensiv-Coaching „Führung“ führen wir als Einzel- und Kleingruppen-coaching mit max. sechs Teilnehmer/innen durch.

- **NEU: Die zweistufigen Basis-Zertifizierungen** jetzt mit noch mehr Inhalten. Im ersten Lehrgang bieten wir jetzt fünf Tage mit intensiver Wissensvermittlung. Auch der zweite wurde um einen Tag, Präsentation einer Fallstudie mit sofortigem Feedback, erweitert.
- **NEU: Aufbau-Lehrgang** zum Profilevel für Medienverkäufer, die schon ein paar Jahre Erfahrung gesammelt haben.
- **NEU: Als „Spitze“** der Qualifizierungspyramide bieten wir Führungskräften ein Intensiv-Coaching „Führung“. Führungsgrundlagen und konkrete Handlungsempfehlungen sichern einen gelingenden Praxistransfer ab.

Mit Kompetenz zum Erfolg: Ihr Trainer-Team

Die AmmerseeAkademie ist der verlagsunabhängige Fortbildungsexperte für Zeitungs- und Zeitschriftenverlage und dort ausschließlich für die Verlagsbereiche Werbe- und Lesermärkte tätig.



Udo Barth

Inhaber
Verlagsspezialist und Verkaufcoach



Hans R. Kopp

Lehrgangsteiter
Führungcoach, Verkaufstrainer, Strategieberater



Ralf Bürger

Trainer und Coach



Prof. Christof Seeger

Media-Experte und Verlagsberater



Manfred Spatz

Berater und Projektcoach

**Anmeldungen bitte an AmmerseeAkademie Tel. 08131/3 16 98 36,
info@ammerseeakademie.de oder www.ammerseeakademie.de**

AmmerseeAkademie e.K. • Enzianweg 2 • 85232 Unterbachern bei München • Tel. 08131/3 16 98 36 • info@ammerseeakademie.de

Wir machen Sie fit für die Zukunft