

Kompakt-Lehrgänge Zertifizierte/r MedienverkäuferIn Digital und Print, **Level 1 und 2**

**Die Spezialangebote für JuniorverkäuferInnen, Trainees
und branchenfremde Seiteneinsteiger.**

Trainer:



Udo Barth

Gut ausgebildete Medienverkäufer, die einen Kunden umfassend und kompetent beraten, werden immer wichtiger. Diese Aufgabe setzt ein fundiertes Wissen voraus. Dieses wird von den Branchenexperten der AmmerseeAkademie vermittelt.

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

Die Ziele der Zertifikatslehrgänge sind:

- ✓ Grundsätzliches Verstehen und Verständnis für den Medienverkauf entwickeln.
- ✓ Handwerk „Medienverkauf“ ausbilden.
- ✓ Kundenorientierte Kommunikationsfähigkeiten erweitern.
- ✓ CrossMediales und MultiMediales Denken und Handeln fördern.



Ralf Bürger

Aus den Bezeichnungen Level 1 und Level 2 können Sie ableiten, dass die Lehrgänge sehr stark aufeinander aufbauen, wobei wir 1 und 2 als eine Art „Pflichtkombi“ sehen.

Ausgehend von der Frage: **Was brauchen die meist jüngeren VerkaufskollegInnen zu Beginn ihrer Tätigkeit wirklich?** haben wir die Inhalte noch mehr an den Abläufen in Verlagen ausgerichtet und deshalb bereits im **Level 1 Medienverkauf am Telefon** eingebaut. Für diesen Lehrgangsteil am Freitag teilen wir die Gruppe und arbeiten mit zwei Trainern: Udo Barth und Hans R. Kopp.



Hans R. Kopp
Lehrgangsteilnehmer

Die ersten vier Tage enden jeweils mit einem Wissenstest, der fünfte Tag dient der praktischen Umsetzung der gelernten Inhalte.

Bitte beachten Sie die Informationen auf der Rückseite!



Professor
Christof Seeger

Termine 2019

Level 1

- ✓ 11. bis 15. März 2019
- ✓ 23. bis 27. Sept. 2019

Level 2

- ✓ 21. bis 25. Oktober 2019



Manfred Spatz

Teilnahmegebühr

Für Level 1 **und** 2 € 3.100, bei Einzelbuchung € 1.740 zzgl. MwSt. Darin enthalten sind alle Lehrgangsunterlagen und die Tagungs-/Verpflegungspauschalen für fünf Tage. Die Übernachtungskosten zahlen die Teilnehmer selbst oder Rechnungsstellung an den Verlag. Die AmmerseeAkademie übernimmt die Reservierung/Buchung.



Programmübersicht

Level 1

1. Lehrgangstag

Crossmedialer Medienverkauf – *Udo Barth*

- Medienverkauf 3.0
- Eigenmotivation, eine Schlüsselqualifikation?
- Selbst- und Arbeitsorganisation
- Gesprächsvorbereitung und -führung
- Reklamationsmanagement

2. Lehrgangstag

Crossmedialer Medienverkauf – *Hans R. Kopp*

- Kundennutzenzentrierter Verkauf
- Sonderthemen- und Angebotsmanagement
- Einwände erfolgreich verhandeln
- Mythos Preisgespräch
- Kaufsignale

3. Lehrgangstag

Erfolgreich mit Kunden kommunizieren – *Ralf Bürger*

- Kommunikationsgrundlagen
- Wer bin ich? Wer ist der Andere?
- Wie erkenne ich die Verhaltens- und Kommunikationsstile der Kunden?
- Wie entwickle ich daraus ergebnisorientiertes Verhalten = Umsatz?

4. Lehrgangstag

Online-Marketing im Überblick – Wissen rund um die Online Vermarktung – *Manfred Spatz*

- Die wichtigsten Begriffe und Zusammenhänge
- Warum sollten Kunden online bzw. mobil werben?
- Display-Werbung
- Wie bewerten Kunden den Erfolg einer digitalen Kampagne?

5. Lehrgangstag

Medienverkauf am Telefon, Zertifikatsübergabe – *Udo Barth und Hans R. Kopp*

- Erfolgsorientiertes Verhalten am Telefon
- Stimmung und Stimme
- GesprächsvorBEREITung!
- Für und wider Gesprächsleitfäden
- Auswertung der Simulationen/Rollenspiele mit dem TelefonTrainer

Zielgruppe

Dieser Kompakt-Lehrgang richtet sich an Trainees, JuniorverkäuferInnen, Medienkaufleute mit Verkaufsamitionen, branchenfremde Seiteneinsteiger und alle, die ihr crossmediales VerkaufsKnowHow auf den neuesten Stand bringen wollen.

Die **Teilnehmerzahl** ist auf 14 begrenzt. Bei weniger als acht Anmeldungen behalten wir uns eine Absage vor.

Anmeldungen bitte an AmmerseeAkademie unter 08131 3 16 98 36 oder per Mail an info@ammerseeakademie.de

Alle Lehrgangsinhalte sind auch als Inhouse-Trainings buchbar.

Level 2

1. Lehrgangstag

Crossmedialer Medienverkauf – *Udo Barth*

- Medienverkauf am Telefon – Teil 2
- **Vertiefung:** Nutzenargumente und Einwandverhandlung
- Fallbeispiele aus der Praxis

2. Lehrgangstag

Crossmedialer Medienverkauf – *Hans R. Kopp*

- Was will mein Kunde? Was braucht mein Kunde? Kundenanalyse. Kundenziele. Bedarfsermittlung. Produktauswahl.
- Mit E-Mails/Mailings Erfolgreich verkaufen

3. Lehrgangstag

Kunden, Google, Facebook & Co – *Manfred Spatz*

- Wie funktionieren und argumentieren Google, Facebook & Co?
- Wie lässt sich im Medienverkauf gegen diese Big Player argumentieren?
- Digitale Gesprächsvorbereitung – Bearbeitung anhand von Fallbeispielen

4. Lehrgangstag

Grundlagen der Gestaltung – *Prof. Christof Seeger*

- Aufbau von Print- und Onlinewerbung
- Typografie
- Optimierte Wahrnehmung

5. Lehrgangstag

Prüfung

- Bearbeitung einer Fallstudie, Präsentation als Verkaufsgespräch, Feedback

Veranstaltungsort

Veranstaltungsforum Fürstenfeld

Zisterzienserweg
82256 Fürstenfeldbruck
www.fuerstenfeld.de

Hotel:

Fürstenfelder
Mühlanger 5
82256 Fürstenfeldbruck
Tel.: 08141/ 88 87 55 00
www.fuerstenfelder.com
je Übernachtung € 115 / im September € 135

Anreise:

Mit dem PKW: 800 kostenfreie Parkplätze finden Sie direkt am Haus (Navi: 82256, Zisterzienserweg).

Mit der Bahn: Vom Hauptbahnhof München mit der S-Bahnlinie 4 Richtung Geltendorf. Die Station "Fürstenfeldbruck" liegt rund zehn Minuten Fußweg entfernt. Die Buslinie 815 hält direkt am Forum.

Anrufsammeltaxis erreicht man unter 08141/35 35 31; normale Taxis unter 08141/194 10 und 08141/3 36 66.