

WEITERE TRAINER*INNEN NEBEN UDO BARTH



Prof. Christof Seeger
Berater und Coach

Schwerpunkte:
Künstliche Intelligenz,
Werbewirkung,
Beratung bei Studien
und Analysen



Klaus Ohnesorge
Rhetoriktrainer

Schwerpunkte:
Rhetorik, erfolgreiche
Kommunikation



Ralf Bürger
Trainer und Berater

Schwerpunkte:
Führungskommunikation,
Führungsverhalten,
Mitarbeitergespräche



Ancilla Schmidhauser
Storytellerin

Schwerpunkte:
Storytelling im Sales,
Authentizität



Wolfgang Schuldlos
Media-Auditor & -Planer

Schwerpunkte:
Intermedialer Vergleich,
Grundlagen Media-
planung, Auditierung
von Mediakampagnen



Helene Schoch
Visualisierungstrainerin

Schwerpunkte:
Visualisierung
im Verkauf



Dr. Florian Pressler
Verkaufstrainer

Schwerpunkte:
Präsentation und
Verhandlungsführung,
Preisverhandlungen



Paul Bayerle
Trainer und Berater

Schwerpunkte:
Cross-Media,
Verkauf am Telefon

0160 97759512
info@ammerseeakademie.de
www.ammerseeakademie.de

Kammerer Straße 2
85777 Fahrenzhäusen
bei München

AMMERSEE
AKADEMIE



JAHRESAUSBILDUNG

ZERTIFIZIERTE* MEDIENVERKÄUFER*IN DIGITAL UND PRINT

Für Juniorverkäufer*innen, Trainees und Quereinsteiger*innen

Die Herausforderungen für Medienverkäufer*innen werden immer komplexer und umfangreicher. Um die Kunden erfolgreich und nachhaltig zu betreuen, ist heute ein deutlich breiteres Wissen – über die klassischen Verkaufstechniken hinaus – gefordert.

Neu ist das Thema KI im Sales und dass der Lehrgang jetzt in einem 1/2 Jahr durchgeführt wird.

Dieser Lehrgang richtet sich unverändert an Newcomer, Quereinsteiger*innen und alle, die sich im Bereich Medienverkauf weiterqualifizieren möchten. Dieser Lehrgang sorgt mit allen Inhalten für die perfekte Basis, um im Medienverkauf eine erfolgreiche Karriere zu starten.

ÜBER DIE AMMERSEEAKADEMIE

Seit mehr als 35 Jahren ist die AmmerseeAkademie ein professioneller Partner für Firmen im deutschsprachigen Raum.

Besonderer Schwerpunkt sind dabei Medienunternehmen und Agenturen, aber auch Verbände. Professionelle, zertifizierte Trainer*innen mit langjähriger Berufspraxis schulen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Südtirol die Themen, die von den Kunden gefordert werden. Individualisierte Lehrinhalte bilden dafür die jeweils maßgeschneiderte Plattform.

Acht Berater*innen unserer Akademie stehen für die professionelle Ausbildung zum*zur zertifizierten Medienverkäufer*in (digital und Print). Wir freuen uns auch auf Ihr Team!

Dieses Jahresprogramm ist ein Hybrid-Modell aus Präsenztagen und Online-Trainings mit dem Ziel, regelmäßig mit den Teilnehmer*innen zu arbeiten und diese zu entwickeln.

Zusätzlich bieten wir einen Service-on-the-Job-Support. Das heißt, bei Fragen bekommen die Teilnehmer*innen innerhalb von 24 Stunden Feedback.



„Ich habe unglaublich viel über den Medienverkauf gelernt und gleichzeitig auch über mich selbst und meine eigenen Stärken. Besonders wertvoll waren die vielen praxisnahen Impulse, die ich direkt in meinem Berufsalltag umsetzen kann.“

– Unsere Kund/innenstimmen –



Udo Barth

Inhaber AmmerseeAkademie, Diplom-Kommunikationswirt, Reiss-Motivation-Profil-Master, zertifizierter persolog-Trainer, Business- und Personalcoach

Schwerpunkte:

Medienverkauf, Sonderthemen-Management, Kaltakquise, Medienverkauf am Telefon und „Verkaufen mit Persönlichkeit und Profil“

seit 2012 Trainer; seit 2016 Inhaber der Ammersee-Akademie

TERMINE 2027

Die Ausbildung startet mit einer Präsenzwoche und endet mit zwei Präsenztagen sowie der Prüfung inkl. einer Fallstudie.

Präsenztrainings

08. & 09. März

Grundlagen Medienverkauf – **Udo Barth**

10. März

Verkaufen mit Persönlichkeit und Profil – **Ralf Bürger**

11. März

Onlineverkauf – **Paul Bayerle**

12. März

Rhetorik – **Klaus Ohnesorge**

23. Juni

Verkauf am Telefon – **Udo Barth**

24. Juni

Gestaltung von Werbemitteln – **Prof. Christof Seeger**

25. Juni

Prüfung – **Udo Barth, Prof. Christof Seeger & Paul Bayerle**

Online-Trainings

22. März

Erfolgreiche Preisverhandlung – **Dr. Florian Pressler**

05. April

Kaltakquise – **Udo Barth**

19. April

Medien im Vergleich – **Wolfgang Schuldlos**

03. Mai

Visualisierung im Verkauf – **Helene Schoch**

10. Mai

Sonderthemenmanagement – **Udo Barth**

24. Mai

Storytelling im Sales – **Ancilla Schmidhauser**

31. Mai

KI im Sales – **Prof. Christof Seeger**



Scan für mehr Infos zu den Ausbildungsinhalten

Teilnahmegebühr

€ 4.990,00 zzgl. MwSt.

In diesem Preis für den Zertifizierungslehrgang sind insgesamt 8 Präsenztage und 7 Onlinetrainings enthalten.

Die Übernachtungskosten liegen bei € 138,88/Tag und die Tagungspauschale bei € 66/Tag, die die TeilnehmerInnen vor Ort bezahlen. Die Reservierung der Zimmer übernimmt die AmmerseeAkademie. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt.!

Veranstaltungsort

Schloss Hohenkammer

Schlossstraße 20
85411 Hohenkammer
Telefon: +49 8137 93 40
mail@schlosshofenkammer.de

Anreise

PKW:

Von Süden: A9 Richtung Ingolstadt/Nürnberg/Berlin
Von Norden: A9 Richtung München
Abfahrt: Allershausen (67), Richtung Hohenkammer

Bahn:

Ab München Hbf mit der S2 oder dem Reionalzug Richtung Ingolstadt bis zur Station Petershausen. Von dort ist das Schloss bequem per Taxi erreichbar.

Flughafen:

Der internationale Flughafen München ist 30 km vom Schloss Hohenkammer entfernt.

Die Taxifahrt dauert ca. 25 Minuten.



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