

Kompakt-Lehrgänge**ZERTIFIZIERTE/R MEDIENVERKÄUFER/IN
DIGITAL UND PRINT, LEVEL 1 UND 2**

Die Spezialangebote für JuniorverkäuferInnen, Trainees und branchenfremde Seiteneinsteiger.

Gut ausgebildete Medienverkäufer, die einen Kunden umfassend und kompetent beraten, werden immer wichtiger. Diese Aufgabe setzt ein fundiertes Wissen voraus.

Dieses wird von den Experten 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.

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.

Im **Level 1** bekommen die TeilnehmerInnen das Rüstzeug, um sofort im crossmedialen Medienverkauf erfolgreich aktiv zu sein. In diesem Basismodul vermitteln wir die Basics, wie die eigene Einstellung, Gesprächsvorbereitung und -führung, Preisgespräch, Online, typgerechte Kommunikation und erfolgsorientiertes Verhalten am Telefon.

Für das Telefontraining am Freitag teilen wir die Gruppe und arbeiten mit zwei Trainern. So stellen wir sicher, dass jede/r TeilnehmerIn ausreichend Input bekommt.

Der **Level 2** – das Vertiefungsmodul – steigt dann noch dezidiert in die Themen ein und wird durch die Grundlagen der Gestaltung von Werbemitteln ergänzt. Weitere Details zu den Inhalten finden Sie auf der zweiten Seite.

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

Termine 2021:**Level 1:**

1. bis 5. März 2021 und
18. bis 22. Oktober 2021

Level 2:

13. bis 17. September 2021

Zielgruppe:

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

Teilnehmerzahl:

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

Teilnahmegebühr:

Für Level 1 und 2 € 3.300, bei Einzelbuchung € 1.860 zzgl. MwSt. Darin enthalten sind alle Lehrgangsunterlagen und die Tagungs-/Verpflegungs pauschalen für fünf Tage. Die Übernachtungskosten zahlen die Teilnehmer selbst oder Rechnungsstellung an den Verlag. Die AmmerseeAkademie übernimmt die Reservierung/Buchung.

Veranstaltungsort:

Haus der bayerischen Landwirtschaft Herrsching
Rieder Str. 70 – 82211 Herrsching am Ammersee
Telefon 08152/93 80 00, www.hdbl-herrsching.de
Je Übernachtung € 78,50

Anreise:

PKW: Ag6 München-Lindau, Abf. Wörthsee oder Inning.
Aus Richtung Inning 50 m nach dem Ortsschild Herrsching. Aus allen anderen Richtungen: durch Herrsching in Richtung Inning.

Bahn: Ab München Hbf oder München-Pasing mit der S-Bahn (S8) bis Herrsching (Endstation).

Flughafen: Vom Flughafen mit der S-Bahn (S8) ohne Umsteigen nach Herrsching (Endstation)

Ab Bahnhof über den Seeuferweg (Gehzeit ca. 30 Min.).

Taxi: Tel. 08152/34 58.

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 –
Raimondo Sanna

- 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 / Raimondo Sanna

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

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 – *Raimondo Sanna*

- 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

Ihre Trainer:



UDO BARTH



RALF BÜRGER



MANFRED SPATZ



RAIMONDO SANNA



PROF. CHRISTOF SEEGER