

TRAINING 2016

Endlich Online-Werbung verkaufen – Ein Training für Mitarbeiter im Anzeigenverkauf des regionalen Verlags

13. Dezember 2016 · Hamburg

Verkauf von Online-Werbung – von alten Routinen zu neuen Ressourcen

Online-Werbung wird in den meisten Verlagen seit vielen Jahren im Anzeigenverkauf mit vermarktet. Praktisch hält sich der monetäre Erfolg in Sachen Online-Verkauf häufig in Grenzen. Zu sehr lassen die Prioritäten des (Noch-) Hauptumsatzbringers „Print-Anzeige“ das Verhalten der Entscheider und der Verkäufer an der Front in alten Routinen verharren.

Dieses Training hilft, Online selbstsicher und selbstverständlich in den eigenen Verkaufsalltag zu integrieren, ohne das Kerngeschäft mit Print-Anzeigen zu vernachlässigen.

Sie erlangen Sicherheit im Umgang mit Einwänden und erkennen Verkaufshindernisse für den Online-Verkauf in der eigenen Vorgehensweise.

Sie trainieren aktiv Verkaufsansätze, eigene Formulierungen und Reaktionen auf Beschwerden und Einwände im Zusammenhang mit der Online-Vermarktung.

Alle Inhalte werden ganz nah am praktischen Anzeigenverkauf behandelt.

Die Referentin:

Carola Frost ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung. Sie berät Medien beim Aufbau und bei der Neuausrichtung ihres Anzeigengeschäfts und blickt auf eine eigene Karriere in der Print- und Online-Vermarktung zurück.

Mit ihrer Beratungsagentur unterstützt sie zahlreiche Online-Vermarkter und Tageszeitungsverlage. Zu ihren Kunden gehören u.a. die Axel Springer SE, die Mediengruppe Madsack sowie die Funke Mediengruppe.

www.carola-frost.de

AGENDA

Termin: Dienstag, 13. Dezember 2016

Dauer: 10:00 Uhr bis ca. 17:30 Uhr

Leitung: Carola Frost

Zielgruppe: Verlagsleiter, Objektleiter, Anzeigenleiter, Verkaufsleiter, Mitarbeiter im Anzeigenverkauf, Mediaberater, Anzeigenverkäufer, freie Handelsvertreter in der Anzeigenakquise

- Brush Up Online-Werbung: Werbeformen & Geschäftsmodelle
- Verkauf von Display Advertising – auch am Telefon?
- Die wichtigsten Verkaufsargumente
- Wie Online-Werbung bei jeder Print-Anzeige mit verkauft werden kann
- Leitfaden für den alltäglichen Verkauf von Online-Werbung
- Was Sie beim Online-Verkauf tunlichst vermeiden sollten
- Verkaufstraining zum Verkauf von Online-Werbung
- Wer bekommt was? Mit welchen Produkten gibt es die höchste Erfolgswahrscheinlichkeit bei welchen Kunden?
- Kundenbetreuung im Kampagnenverlauf und neue Akquisechancen durch Reporting
- Einwandbehandlung für den Verkauf von Online-Werbung und Training adäquater Reaktionen



ANMELDUNG

Training „Endlich Online-Werbung verkaufen“

Dienstag, 13. Dezember 2016

Bitte ausfüllen und faxen an (0 69) 97 38 22-51

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

■ Training „Endlich Online-Werbung verkaufen“

■ Referent

Carola Frost, Inhaberin von
Carola Frost - Vermarktungskonzepte für Medien,
Hamburg
www.carola-frost.de



■ Veranstalter

ZMG Zeitungs Marketing Gesellschaft
Darmstädter Landstraße 125 · 60598 Frankfurt am Main
Ansprechpartner: Dr. Joachim Donnerstag
E-Mail: sek@zmq.de · Tel. (0 69) 97 38 22-26

■ Kosten

590,- € zzgl. MwSt.
Tagungsgetränke und ein Mittagsbuffet sind
im Preis enthalten.

■ Veranstaltungsort

east Hotel und Restaurant GmbH
Simon-von-Utrecht-Straße 31
20359 Hamburg g
Telefon: +49 (0)40 30 99 30

■ Mindestteilnehmerzahl

5 Personen

■ Teilnehmer/in 1

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

■ Teilnehmer/in 2

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

■ Teilnehmer/in 3

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

■ Verlag

.....

■ Ansprechpartner/in

.....
Name, Vorname

.....
Durchwahl

.....
E-Mail

■ Rechnungsanschrift

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

■ Datum, Unterschrift

.....

Stornierung, Rücktritt: Stornierungen sind schriftlich bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung möglich und werden unter Berechnung einer Bearbeitungsgebühr von 50% entgegengenommen. Bei späteren Stornierungen oder Nichterscheinen sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten. Selbstverständlich können Sie sich vertreten lassen, bitte nennen Sie uns vorher schriftlich (per E-Mail an sek@zmq.de) den/die Ersatzteilnehmer.

Absage von Veranstaltungen: Die ZMG kann die Veranstaltung aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, bei Ausfall bzw. Erkrankung von mehreren Referenten, Hotelschließung oder höherer Gewalt, absagen. Im Fall einer zu geringen Teilnehmerzahl kann die Absage bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung erfolgen. In allen anderen Fällen einer Absage aus wichtigem Grund sowie bei Änderungen des Programms wird die ZMG die Teilnehmer so rechtzeitig wie möglich informieren. Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, wird die bereits gezahlte Teilnahmegebühr erstattet. In diesem Fall bestehen keine Ersatz- oder Ausfallansprüche an die ZMG.