

## Workshop 2018

# Von der Anzeigenabteilung zur crossmedialen Vermarktungsorganisation: Wie die Entwicklung gelingt

22. November 2018 · Hamburg

### Wie organisiere ich den crossmedialen Verkauf im Regionalverlag?

Diese Herausforderung begleitet die regionalen Zeitungsverlage seit geraumer Zeit. Was bedeuten die Veränderungen im Markt für Ihre Verkaufsorganisation, für Ihre Führungskräfte und für Ihre Produkt- und Personalentwicklung?

In diesem Workshop nähern wir uns der Fragestellung nach der optimalen Verkaufsorganisation für Ihren Verlag mit viel Erfahrung aus der praktischen Beratung in Regionalverlagen:

Welche sind die Einflussfaktoren auf die optimale Verkaufsorganisation für Ihre spezifischen Anforderungen im Verlag?

Was kann man aus den Erfahrungen in anderen Verlagshäusern lernen? Welche blutige Nase müssen Sie sich nicht mehr selbst holen?

Die Vision vom crossmedialen, beratenden Verkäufer: Idealtyp oder Sackgasse?

Bewährtes erhalten und/oder Veränderungen einleiten? Es war nicht alles schlecht, es ist nicht alles schlecht und doch muss Vieles anders werden.

Neue Skills, „alte“ Mitarbeiter – Wie gehen wir damit um?

Neben dem Input der Referentinnen bietet der Workshop Ihnen Raum für vertraulichen Erfahrungsaustausch und konstruktive Maßnahmenentwicklung. So legen Sie den Grundstock für Ihre eigene Roadmap auf dem Weg zur erfolgreichen crossmedialen Verkaufsorganisation.

### Die Referentinnen

**Carola Frost – Vermarktungskonzepte für Medien** berät Medien beim Aufbau und bei der Neuausrichtung ihres Anzeigengeschäfts. Ihre Referentinnen, **Carola Frost und Anja Benke**, verbinden langjährige Beratungserfahrung im Vermarktungsgeschäft insbesondere im Regionalverlag mit ausgewiesener Expertise im Change-Management und der Prozessbegleitung.

### Agenda

<b>Termin:</b>	Donnerstag, 22. November 2018
<b>Dauer:</b>	10:00 Uhr bis 17:00 Uhr
<b>Leitung:</b>	Carola Frost, Anja Benke
<b>Zielgruppe:</b>	Geschäftsführer, Verlagsleiter, Verantwortliche für den Anzeigenverkauf, Anzeigenleiter, Verantwortliche für das Digitalgeschäft mit Werbekunden, Personalentwickler im Verlag

### Ablauf

- Form follows function: Eine Bestandsaufnahme Ihrer Verkaufsorganisation.
- Visionen für den Anzeigenverkauf: Wo soll Ihre Reise hingehen?
- Produktorientierter versus kundenorientierter Verkauf: Was funktioniert wann? Spezialisten und Generalisten im regionalen Mediaverkauf
- Veränderungsprozesse: Warum es mit dem Change im Verlag manchmal nicht so einfach ist, und wie Sie ihn erfolgreich gestalten.
- Maßnahmen im Veränderungsprozess: Welche haben sich bewährt? Wo sind die Quick Wins? Wo muss die Personal-, Produkt- und Organisationsentwicklung langfristig ansetzen?
- Wie könnte Ihre eigene Roadmap aussehen?



# ANMELDUNG

## Crossmediale Vermarktungsorganisation im Regionalverlag

Donnerstag, 22. November 2018 in Hamburg

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

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

### ■ Crossmediale Verkaufsorganisation

#### ■ Referentinnen

Carola Frost und Anja Benke  
Vermarktungskonzepte für Medien



[www.carola-frost.de](http://www.carola-frost.de)

#### ■ Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH  
Darmstädter Landstraße 125 · 60598 Frankfurt am Main  
E-Mail: [sek@zmq.de](mailto:sek@zmq.de) · Tel. (0 69) 97 38 22-26

#### ■ Kosten

ZMG-Partnerverlage: **790.- €** p.P. zzgl. MwSt.  
Ansonsten: **1185.- €** p.P. zzgl. MwSt.  
Tagungsgetränke und ein Mittagsbuffet sind im Preis enthalten.

#### ■ Veranstaltungsort

Hyperion Hotel Hamburg  
Amsinckstraße 39  
20097 Hamburg

#### ■ 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](mailto: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.