

## Training 2018

# Einwandbehandlung in der Digital-Vermarktung Ein Training für Mitarbeiter im Anzeigenverkauf des regionalen Verlags

23. November 2018 · Hamburg

**„Kein Interesse!“ – „Hat nichts gebracht!“ – „Wir müssen erst einmal unsere Website überarbeiten.“ – „Bei Google Ads ist Online-Werbung viel günstiger!“ ...**

So und ähnlich klingen die Einwände der Werbekunden gegenüber den Digitalprodukten des Regionalverlages.

Gute Reaktionen für erfolgreichen Digitalverkauf – das ist das Ziel dieses Trainings, in dem die Teilnehmer die inhaltlichen Argumente gegenüber Einwänden im Digitalverkauf erlernen verbunden mit den richtigen Gesprächstechniken aus der Einwandbehandlung.

- a) Sie erhalten ein schlagkräftiges Repertoire an Kommunikationstechniken, um Ihren häufigsten Einwänden und Beschwerden im Digital-Verkauf erfolgreich zu begegnen.
- b) Dabei behält das Training stets auch die konkreten inhaltlichen Herausforderungen des Anzeigen- und Digitalverkaufs im Blick und steigt ebenso inhaltlich in die Hintergründe des Online-Marketing ein.

So können die Teilnehmer für jeden Kunden-Einwand bewerten: Ist dies fachlich berechtigt? Wie argumentiere ich inhaltlich beim Kunden? Und wie stelle ich die Akzeptanz meiner Reaktion sicher?

### Die Referentin

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

Dabei trainiert sie u.a. die Mediaberater namhafter Verlage wie der Axel Springer SE, der Mediengruppe Madsack sowie der Funke Mediengruppe.

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

### Agenda

**Termin:** Freitag, 23. November 2018  
**Dauer:** 10:00 Uhr bis ca. 17:30 Uhr  
**Leitung:** Carola Frost

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

- Erfolgsrezepte und die häufigsten Einwände beim Verkauf digitaler Werbemaßnahmen
- Der feine Unterschied: Vorwand und Einwand
- Ursachen für die Vorbehalte der Kunden gegenüber digitalen Werbemaßnahmen
- Immer auf der sicheren Seite: Die 3 besten Tipps für Vorwände
- Einwände im Digitalverkauf: fachliche Argumentationen zu Themen von A wie AdWords über F wie Facebook und S wie Sichtbarkeit bis Z wie „zu teuer“
- Erfolgreiche Gesprächstechniken, um allen Einwänden souverän zu begegnen

Alle Inhalte werden ganz nah am praktischen Anzeigenverkauf behandelt mit der Erfahrung aus der Arbeit mit vielen regionalen Verkaufsteams im Verlag.



# ANMELDUNG

## Training „Einwandbehandlung in der Digital-Vermarktung“

Freitag, 23. November 2018

Bitte digital ausfüllen und an [sek@zmg.de](mailto:sek@zmg.de) senden

oder ausdrucken und faxen an **(0 69) 97 38 22-51**

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

### Einwandbehandlung Digital-Vermarktung

#### Referentin

Carola Frost,  
Inhaberin von Carola Frost - Vermarktungskonzepte für  
Medien, Hamburg



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

#### Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH  
Darmstädter Landstraße 125 · 60598 Frankfurt am Main  
E-Mail: [sek@zmg.de](mailto:sek@zmg.de) · Tel. (0 69) 97 38 22-19

#### Kosten

ZMG-Partnerverlage: **590,- €** p.P. zzgl. MwSt.  
Ansonsten: **1180,- €** 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@zmg.de](mailto:sek@zmg.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.