

Einwandbehandlung beim Verkauf digitaler Werbedienstleistungen (Display Ads, Native Ads & Google Ads, Social Media, Websites)

22. April 2021 + 26. April 2021



Inhalte

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

So klingen typische Einwände der Werbekunden gegenüber den Digitalprodukten des Regionalverlages.

Gute Reaktionen für erfolgreichen Digitalverkauf – das ist das Ziel dieses Online-Trainings, in dem die Teilnehmer*innen 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*innen für jeden Kundeneinwand bewerten: Ist dies fachlich berechtigt? Wie argumentiere ich inhaltlich beim Kunden? Und wie stelle ich die Akzeptanz meiner Reaktion sicher?

Wir arbeiten in einem interaktiven Web-Workshop in einer Gruppe aus maximal 12 Teilnehmer*innen an Ihren konkreten Einwänden aus der Praxis.

Diese werden wir vorab über eine Online-Befragung einsammeln. Damit sind wir garantiert ganz nah am praktischen Verkauf.

Agenda

Wiederholung aufgrund hoher Nachfrage!

- Termin:** 2-moduliger interaktiver Web-Workshop
Donnerstag, 22. April 2021
und Montag, 26. April 2021
- Dauer:** jeweils 14:00 Uhr bis 17:00 Uhr
- Leitung:** Carola Frost
- Zielgruppe:** Anzeigenleitungen, Verkaufsleitungen, Mitarbeitende im Anzeigenverkauf, Mediaberatung, Anzeigenverkäufer*innen, freie Handelsvertreter*innen in der Anzeigenakquise, Telefonverkauf, Spezialverkäufer*innen, Online-Verkäufer*innen, Crossmedia-Beratungen

Die Trainerin

Carola Frost ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung. Sie berät namhafte Tageszeitungen und Online-Vermarkter bei der (crossmedialen) Entwicklung ihres Werbekundengeschäfts und trainiert dabei seit vielen Jahren an der Front Mediaberater für ein erfolgreiches Geschäft mit den Werbekunden. Sie selbst blickt auf eine eigene Karriere in der Print- und Online-Vermarktung zurück.



Einwandbehandlung beim Verkauf digitaler Werbedienstleistungen

22. April + 26. April 2021

Bitte digital ausfüllen und an sek@zmg.de senden
oder ausdrucken und faxen an **(0 69) 97 38 22-51**

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Referentin

Carola Frost
Carola Frost - Vermarktungskonzepte für Medien
Lilienstraße 11
20095 Hamburg



Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail: sek@zmg.de, Tel. (0 69) 97 38 22-19

Kosten

ZMG-Partnerverlage: **579,00,- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **995,00,- €** zzgl. MwSt.

Technische Voraussetzungen

Es handelt sich um einen interaktiven Web-Workshop mit ‚Zoom‘. Zur Teilnahme empfehlen wir einen PC / Laptop mit Kamera und Mikrofon. Ein **Technikcheck** findet am Vortag um 9:00 Uhr statt. Nähere Informationen dazu und den Teilnahmelink erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich einverstanden, dass Carola Frost Sie bzgl. eines Technikchecks kontaktieren kann.

Mindestteilnehmerzahl

5 Personen

Maximale Teilnehmerzahl

12 Personen

Stornierung, Rücktritt: *Kostenfreie Stornierungen* sind schriftlich bis vier Wochen vor Beginn der Veranstaltung möglich. Stornierungen bis 14 Tage vorher 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) den/die Ersatzteilnehmer*in.

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*innen 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.

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

Ansprechpartner*in

Name, Vorname

Durchwahl

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift
