

## Workshop-Reihe

# Stellenmarkt - Ihre Toolbox für nachhaltigen Erfolg

Die Vermarktungspotenziale im Geschäft mit den personalsuchenden Unternehmen erfolgreich ausschöpfen



**Unsere neue Intensiv-  
Workshop-Reihe -  
Laufzeit über 8 Monate!**

Der anhaltende Fachkräftemangel bietet den Medienhäusern neue Erlösmöglichkeiten rund um die Suche nach Fachkräften, die Gewinnung von qualifizierten Auszubildenden, den Wettbewerb um junge sowie erfahrene Talente, die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber und die Bindung der Mitarbeiter:innen. Es gilt **das klassische Geschäft mit den Stellenanzeigen nicht nur abzusichern, sondern auch auszubauen** und sich mit medialer Kompetenz noch versierter zu positionieren. So erreicht das Geschäft mit den arbeitgebenden Unternehmen ein völlig neues Level.

### Die neue Workshop-Reihe

In **8 interaktiven Workshops** mit zwei erfahrenen Vermarktungsprofis erleben Sie praxisnah eine Komplettbetrachtung des Stellenmarkts aus Produkt-, Organisations- und aus der Verkaufsperspektive.

#### Organisation & Steuerung

Wie kommt die Verlagsvermarktung von einer „Stellenanzeigen-Annahmestelle“ zu einer aktiven Verkaufsteuerung mit den arbeitgebenden Unternehmen? An welche bestehenden Verlagsstrukturen kann angedockt werden? Wie baue ich das Outbound-Geschäft auf? Und natürlich die Frage: Spezialverkauf oder nicht?

#### Produkte & Angebote

Welche Angebote sind die schnellen Umsatzdreher? Welche Kombinationen und Vorgehensweisen machen erfolgreiches Upselling im Stellenmarkt aus? Magazine, Content-Marketing, Social Media, Performance Marketing, Sonderthemen neu gedacht – Mit welchen Angeboten positionieren sich Regionalverlage erfolgreich als umfassende Personalmarketing-Experten? Und last but not least: Welche externe Dienstleister gibt es, die Sie dabei unterstützen?

#### Verkauf & Kompetenz

Die wichtigsten Argumentationen und Skills für die Verkaufspraxis. So gelingt der erfolgreiche Einstieg in den beratenden Verkauf mit personalsuchenden Arbeitgebern. So kann man mit Kundennutzen Stellenkunden beraten und den Elevator Pitch gewinnen. Lernen Sie die häufigsten Einwände in Bezug auf alte und neue Verlagsangebote für Arbeitgeber sicher zu parieren.

**+++** Durch die Verteilung auf mehrere Module können die Learnings direkt im Verkauf angewendet, in der nächsten Runde gespiegelt und gemeinsam verfeinert werden.

- Termine:**
- 28. September 2022**  
**Modul 1** - Getting started
  - 18. Oktober 2022**  
**Modul 2** - Upselling: die schnellsten Hebel
  - 10. November 2022**  
**Modul 3** - Upselling mit Digitalprodukten
  - 14. Dezember 2022**  
**Modul 4** - Der Dienstleister-Pitch
  - 20. Januar 2023**  
**Modul 5** - Vom Inbound-Geschäft zur aktiven, strategischen Beratung
  - 07. Februar 2023**  
**Modul 6** - Storytelling für Arbeitgeber
  - 14. März 2023**  
**Modul 7** - Bewerber:innen zur Kontaktaufnahme triggern

#### 27. April 2023

**Das Abschlussmodul:** Ihre Roadmap **Präsenz-Veranstaltung in Berlin oder Hamburg!** Der Ort wird rechtzeitig vorher bekanntgegeben.

**Zeit:** jeweils von 14:00 Uhr bis 17:00 Uhr  
via Zoom-Videokonferenztool

**Leitung:** Carola Frost und Stephan Körting

**Zielgruppe:** Geschäftsführer:innen, Verlagsleitungen, Anzeigenleitungen, Verkaufsleitungen, Teamleiter:innen, Verantwortliche im Stellenspezial-Verkauf, Produkt-Management, Verantwortliche für den Crossmedia-Verkauf

**Carola Frost** ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung mit eigener Digitalexpertise. Ihre Agentur berät Medien beim Aufbau und bei der Neuausrichtung ihres Vermarktungsgeschäfts. Zu ihrem Kundenstamm gehören zahlreiche namhafte Digitalvermarkter und Regionalverlage.

**Stephan Körting** ist Trainer und Coach für Publisher mit langjähriger Verlags- und Digitalerfahrung. Eines seiner Spezialgebiete ist der Auf- und Ausbau des klassischen Stellenmarktes in Richtung Employer Branding als Dienstleistung für Zeitungsverlage.

**Die ZMG** ist Dienstleister für Zeitungsdaten, Planungs- und Buchungstools sowie für Forschung zu Zielgruppen und Märkten bis hin zur Werbewirkung. Sie verfügt über einen einzigartigen Schatz an Forschungs- und Planungsdaten und umfangliches Wissen über den Zeitungsmarkt in Deutschland.

## Workshop-Reihe

# Stellenmarkt - Ihre Toolbox für nachhaltigen Erfolg

Das sind die Module der Reihe:



### Modul 1 – Getting started

Die Trends: Warum es heute Sinn macht sich um den Stellenmarkt zu kümmern. Diese Visionen braucht man dafür. Das können passende Formen für die Organisation des Stellenverkaufs sein. Der Überblick: Diese Produkte für den Stellenmarkt müssen Sie kennen. Wir besprechen die konkreten Entwicklungsperspektiven für den eigenen Verlag.

**Mittwoch, 28. September 2022 (Online)**

### Modul 2 – Upselling: die schnellsten Hebel

Mehrverkauf statt Anzeigenannahme: Die richtigen Gesprächseinstiege finden, hilfreiche Ansätze für Mehrverkauf. So sieht der perfekte Start in das Beratungsgespräch aus. Das sind sinnvolle Tipps für das strukturierte Nachfassen und handfeste Formulierungen für Care Calls, damit der Weiterdreh sicher gelingt.

**Dienstag, 18. Oktober 2022 (Online)**

### Modul 3 – Upselling mit Digitalprodukten

Einfache und schnell umsetzbare digitale Verlängerungen „von der Stange“: Das sind die verschiedenen Angebotsformen auf den Stellenportalen (Listings, Portraits, Flatrates), Display Ads für den Stellenmarkt, standardisierte Social-Media-Postings. Hier finden alle die passende Form für den eigenen Verlag.

**Donnerstag, 10. November 2022 (Online)**

### Modul 4 – Der Dienstleister-Pitch

Make it, or buy it: Heute pitchen für Sie vier Dienstleister, die Sie beim Aufbau Ihres Geschäfts mit den Stellenkunden unterstützen. Hart aber fair ist die Devise und im Anschluss entwickeln wir gemeinsam Ihre Kriterien zur Bewertung von Anbietern.

**Mittwoch, 14. Dezember 2022 (Online)**

### Modul 5 – Vom Inbound-Geschäft zur aktiven, strategischen Beratung

Wie Sie die Kurve aus dem Verkaufsgespräch ins Employer Branding bekommen. Jetzt geht es darum, nicht nur akuten Personalbedarf zu decken, sondern mit einer langfristigen Personalmarketing-Strategie Erfolge vorzuprogrammieren.

**Freitag, 20. Januar 2023 (Online)**

### Modul 6 – Storytelling für Arbeitgeber

Wir stellen die richtigen Instrumente für das Arbeitgeber-Marketing vor: Der Fokus liegt auf den Kanälen, auf dem Content und den idealen Kampagnenmechaniken. Praxisbeispiele und Tipps für Social Media, Content Marketing & Co. gibt's obendrauf.

**Dienstag, 07. Februar 2023 (Online)**

### Modul 7 – Bewerber zur Kontaktaufnahme triggern

Wie Sie als Verlag die Bewerber:innen zu den Unternehmen bringen und die Kontaktaufnahme erleichtern: Im Mittelpunkt stehen ausgewählte Response-Elemente in den Verlagsprodukten, Performance-Marketing-Produkte für Ihr Portfolio bis hin zu Messen und anderen Bewerberservices.

**Dienstag, 14. März 2023 (Online)**

### Modul 8 – Das Abschlussmodul: Ihre Roadmap

Nach diesen sieben intensiven Sessions sind Sie jetzt umfassend gewappnet, um das Möglichste aus dem Stellenmarkt für Ihren Verlag herauszuholen.

Im letzten Modul krepeln wir nochmal die Ärmel hoch und öffnen die Werkzeugkästen. „Hands on“ ist angesagt: Wir machen es ganz greifbar und entwickeln ein Personal-Marketing-Konzept mit typischen Verlagsmitteln. Außerdem klären wir gemeinsam, wo Sie jetzt mit Ihrem Medienhaus stehen, wo Sie hin wollen und wie Sie es handfest angehen. Natürlich beschäftigen wir uns auch mit der Frage, was alles schiefgehen kann und haben hier ein paar Empfehlungen für Sie vorbereitet.

**Donnerstag, 27. April 2023  
(Präsenzveranstaltung in Berlin oder Hamburg)**

# ANMELDUNG

## Stellenmarkt – Ihre Toolbox für nachhaltigen Erfolg

September 2022 bis April 2023

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.

### Referenten

**Carola Frost** – Vermarktungskonzepte für Medien

Lilienstraße 11

20095 Hamburg

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



**Stephan Körting** – Training und Coaching für

Publisher

Herrendamm 22f

23556 Lübeck

[www.koerting-coaching.de](http://www.koerting-coaching.de)



### Buchung

Die Reihe beinhaltet **7x Online-Module** und **1x Präsenzveranstaltung** am 27. April 2023 in Berlin oder Hamburg. Der Ort wird rechtzeitig vorher bekanntgegeben.

**3.199,- € für ZMG-Partnerverlage**

(Nicht-Partnerverlage zahlen 4.999,- €)

Alle Preise zzgl. MwSt.

Die Rechnungsstellung erfolgt gemäß des Leistungszeitraums 50% in 2022 und 50% in 2023.

### Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH

Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.

E-Mail: [sek@zmg.de](mailto:sek@zmg.de), Tel. (0 69) 97 38 22-19

### Technische Voraussetzungen

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

Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie bzgl. eines Technikchecks kontaktieren dürfen.

### Teilnehmerzahl

mindestens 5 Personen – maximal 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](mailto: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

.....  
Name, Vorname

.....  
Funktion/Position

.....  
E-Mail

### Ansprechpartner:in

.....  
Name, Vorname

.....  
Funktion/Position

.....  
E-Mail

### Rechnungsanschrift

.....  
Firma

.....  
Straße

.....  
PLZ, Ort

### Datum, Unterschrift

.....