

Workshop-Reihe

Recruiting & Personalmarketing Ihre Toolbox für nachhaltigen Erfolg im Vermarktungsgeschäft

Der Werkzeugkasten für das Geschäft mit den personalsuchenden Unternehmen - reich gefüllt mit neuen Instrumenten, Impulsen und Verkaufsstrategien.



**NEUAUFLAGE
2024**

Das Geschäftsfeld mit den personalsuchenden Unternehmen hat das größte Wachstumspotenzial für die Zeitung. Es zu verstehen und effektiv ausschöpfen, dies lernen Sie mit unserer „Toolbox – Recruiting & Personalmarketing“. Es geht um den Ausbau der Vermarktung zu einer fundierten Beratung rund ums Personalmarketing. Von crossmedialen Recruiting-Kampagnen, über Employer Branding bis hin zu Performance Recruiting.

Die Workshop-Reihe

In **8 interaktiven Workshops** mit zwei erfahrenen Vermarktungsprofis erleben Sie praxisnah eine Komplettbetrachtung des Stellenmarkts aus Produkt-, Organisations- und aus der Verkaufsperspektive. Die Toolbox macht Sie nicht nur fit in wettbewerbsfähigen Verkaufsstrategien und –argumentationen - es geht um den 360-Grad-Rundumblick im Geschäft rund um Stellenbesetzung, Arbeitgebermarketing und der Aktivierung von Kandidatinnen und Kandidaten.

Produkte & Angebote

Ohne fundiertes Fachwissen auch zu der Vielzahl konkurrierender Angebote im Personalmarkt gibt es keine qualifizierte Beratung der personalsuchenden Unternehmen. Sie erhalten Produkt-Know-how, einen Marktüberblick und gezielte Tipps für die eigene Portfolioerweiterung. Welche Angebote sind die schnellen Umsatzdreher? Welche sind strategisch unumgänglich? Und last but not least: Welche externen Dienstleister gibt es, die Sie dabei unterstützen?

Organisation & Steuerung

Wie kommt die Verlagsvermarktung von einer „Stellenanzeigen-Annahmestelle“ zu einer aktiven Marktbearbeitung? Wir betrachten natürlich die Frage: Spezialverkauf oder nicht? Aber auch den Veränderungsprozess als Ganzes: Welche Entwicklungsschritte sollte die Organisation dabei durchlaufen? Und wie kann Ihre eigene Roadmap für mehr Umsatz mit den personalsuchenden Unternehmen aussehen?

Verkaufskompetenz

Die wichtigsten Argumentationen und Skills für die Verkaufspraxis. So gelingt der erfolgreiche Einstieg in den beratenden Verkauf mit personalsuchenden Arbeitgebern. Lernen Sie die häufigsten Einwände in Bezug auf alte und neue Verlagsangebote für Arbeitgeber sicher zu parieren und das Verkaufsgespräch mit den richtigen Fragen für neue Ansätze zu öffnen.

- Termine:**
- 7. Mai 2024**
Modul 1 - Getting started
 - 19. Juni 2024**
Modul 2 - Upselling: die schnellsten Hebel
 - 4. Juli 2024**
Modul 3 - Upselling mit Digitalprodukten
 - 12. September 2024**
Modul 4 - Employer Branding und strategische Beratung
 - 9. Oktober 2024**
Modul 5 - Storytelling für Arbeitgeber
 - 13. November 2024**
Modul 6 - Performance Recruiting
 - 12. Dezember 2024**
Modul 7 - Make it or buy it

20. Januar 2025

Das Abschlussmodul: Ihre Roadmap **ganztägige Präsenz-Veranstaltung**
Der Ort wird rechtzeitig bekanntgegeben.

- Zeit:** jeweils von 14:00 Uhr bis 17:00 Uhr
via Zoom-Videokonferenztool (Web-Module)
- Leitung:** Carola Frost und Stephan Körting
- Zielgruppe:** Geschäftsführung, Verlagsleitung, Anzeigenleitung, Verkaufsleitung, Teamleitung, 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 umfängliches Wissen über den Zeitungsmarkt in Deutschland.

Workshop-Reihe

Recruiting & Personalmarketing Ihre Toolbox für nachhaltigen Erfolg im Vermarktungsgeschäft



Das sind die Module der Reihe:

Modul 1 – Getting started

Warum es heute Sinn macht sich um den Stellenmarkt zu kümmern und wie Sie im Verlag Dringlichkeit für das Thema erzeugen. Einordnung der unterschiedlichen Verkaufssituationen. Organisationsforen des Geschäfts mit den personalsuchenden Unternehmen im Verlag. Der Überblick: Diese Produkte für den Stellenmarkt müssen Sie kennen und werden sie kennenlernen. Entwicklungsperspektiven für den eigenen Verlag.

Dienstag, 7. Mai 2024

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.

Mittwoch, 19. Juni 2024

Online

Modul 3 – Upselling mit Digitalprodukten

Einfache und schnell umsetzbare digitale Verlängerungen „von der Stange“: Perspektive für Ihr Stellenportal, Display Ads auch für den Stellenmarkt, standardisierte Social-Media-Verlängerungen. Wir diskutieren die Vor- und Nachteile der digitalen Komponenten und deren Einsatzmöglichkeiten im Personalmarketing. Wir geben Empfehlungen für Kombinationen, Pricing und die Produktentwicklung.

Donnerstag, 4. Juli 2024

Online

Modul 4 – Employer Branding und strategische 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. Wir sprechen über Recruiting vs. Employer Branding-Kampagnen und tauchen ins Content Marketing für Arbeitgeber ein.

Donnerstag, 12. September 2024

Online

Modul 5 – Storytelling für Arbeitgeber

Erfolgreiche Recruiter erzählen gute Geschichten! Wir stellen die richtigen Instrumente für gute Arbeitgeberinszenierungen vor: Der Fokus liegt auf Contenterstellung und den richtigen Kanälen. Viele Praxisbeispiele für Social Media, Content Marketing & Co. runden das Modul ab.

Mittwoch, 9. Oktober 2024

Online

Modul 6 – Performance Recruiting

Wie kann der Verlag Elemente aus dem Performance Marketing in das eigene Portfolio für Arbeitgeber integrieren? Wie tickt ein Performance Recruiter? Welche Kennzahlen spielen eine Rolle? Der Produktfokus liegt in diesem Modul auf Google Ads und der Erstellung von Karrierewebsites. Mit diesem geballten Personalmarketing-Wissen aus 6 Modulen gehen wir in die beiden abschließenden Anwendungsmodule.

Mittwoch, 13. November 2024

Online

Modul 7 – Make it or buy it

Mit neuen Dienstleistern zu frischem Umsatz: Welche Dienstleistungen kommen in Frage? Welchen Bedarf beim Verlag decken Sie? Worauf muss ich bei der Auswahl achten? Dazu Praxisbeispiele und Optionen für jedes Modul zum Ausbau des Geschäfts.

Donnerstag, 12. Dezember 2024

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 krempeln wir 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 Schritt für Schritt angehen. Und unsere Coaches stehen Ihnen ein letztes Mal mit Ihren Erfahrungen aus vielen Medienhäusern für individuelle Fragen und Lösungen zur Verfügung.

Montag, 20. Januar 2025

live vor Ort

Toolbox Recruiting & Personalmarketing

Mai 2024 bis Januar 2025

Bitte digital ausfüllen oder drucken, scannen und an sek@zmg.de senden.
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Workshop-Leitung

Carola Frost – Vermarktungskonzepte für Medien
Lilienstraße 11
20095 Hamburg
www.carola-frost.de



Stephan Körting – Training und Coaching für
Publisher
Herrendamm 22f
23556 Lübeck
www.koerting-coaching.de



Veranstalter

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



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 gesondert statt. Nähere Informationen dazu und den Teilnahmelink 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) 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.

Buchung

Die Reihe beinhaltet **7x Online-Module** und **1x Präsenzveranstaltung** am 20. Januar 2025. Der Ort wird rechtzeitig vorher bekanntgegeben.

3.199,- € für ZMG-Partnerverlage
(Nicht-Partnerverlage zahlen 4.999,- €)

Alle Preise zzgl. MwSt.

Angebot!

Profitieren Sie von unserem Frühbucherrabatt. Sie **sparen 5 Prozent** auf die Teilnahmegebühr bei einer Buchung **bis Montag, 4. März 2024**.

Teilnehmer/in

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

Ansprechpartner/in

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

Rechnungsanschrift

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

.....