



COACHING
2018/19

Media
Service
Ostalb
GmbH

www.mediaserviceostalb.de



Ein Unternehmen der
SDZ. Druck und Medien

T	F	S
5	6	
12	13	
19	20	
26	27	

Konzept und Idee: Marc Haselbach
Designed by Wolfram Daur

... 45.566 12.357 20.775 24.700
... 16 534 737 286 36.4
... 13 3.441 13
... 31

Kommunikations- und Medienkompetenz stärken

Die lokalen und auch sublokalen Märkte werden sich durch neue Medienangebote weiter verändern. Die Ansprechpartner haben sich weiterentwickelt, stellen höhere Ansprüche und beschäftigen sich stärker als die Vorgängergeneration mit Werbung und Marketing.



„Medienverkäufer/innen müssen zu Werbeanfragen auf allen Kommunikationsplattformen auskunftsfähig sein!“

Ziele

Umsatzrückgänge aus dem nationalen Geschäft erfordern eine intensivere Bearbeitung der lokalen und sublokalen Märkte.

Das gelingt nur mit einer ständigen Aus- und Weiterbildung der Kommunikations- und Medienkompetenzen der Mediaberater. Eine professionelle Gesprächsvorbereitung ist dabei einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren!

TAG 1 - Inhalte

- ✓ Medienverkauf 3.0
- ✓ Selbst- und Arbeitsorganisation
- ✓ Gesprächsvorbereitung
- ✓ Gesprächsführung
- ✓ Nutzenargumentation

Euer Coach:

UDO BARTH

Verlagsspezialist und Verkaufsspezialist ... der Verlagskaufmann, Diplom-Kommunikationswirt und zertifizierte Trainer für das persolog-Persönlichkeitsmodell ist seit mehreren Jahren selbstständiger Trainer und Inhaber der AmmerseeAkademie. Er war mehr als 20 Jahre im Medienverkauf aktiv. Darüber hinaus berät er Unternehmen in Vertriebs-/Verkaufsstrategien.

KONZEPTIONELLER MEDIENVERKAUF

TAG 2 - Inhalte

- ✓ Lösungs- vs. Produktverkauf
- ✓ Neukundengewinnung
- ✓ Einwände
- ✓ Mythos Preisgespräche
- ✓ Reklamationsmanagement
- ✓ Fallbeispiele

Coaching Format

Die Inhalte werden in Form von Vorträgen, Videos und Gruppenarbeiten vermittelt.

- ✓ Die Veranstaltung ist ein „Must-have“.



Tag 1 Dienstag 11. Dezember 2018

Tag 2 Mittwoch 12. Dezember 2018



Schloss Kapfenburg



Start 9.00 Uhr

Ende ca. 16.30 Uhr

10.30 Uhr Kaffeepause

12.30 Uhr Mittagspause

15.00 Uhr Kaffeepause



Was ist DISG?

DISG ist ein Modell zur Beschreibung menschlichen Verhaltens, das 4 grundsätzliche Handlungstendenzen unterscheidet. Diese Tendenzen werden als Verhaltensstile bezeichnet. Sie unterscheiden sich auf zwei Dimensionen: Der Beziehungs- und der Kontrolldimension.

Dementsprechend gibt es vier Grund-Verhaltensstile: Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft.



„Persönlichkeiten, nicht Prinzipien, bringen die Zeit in Bewegung“

(Oscar Wilde)

Was kann DISG?

DISG ist ein Prinzip, auf dessen Grundlage man recht schnell die Bedürfnisse von anderen Personen erkennen kann. Zudem zeigt DISG auf, welche Motive und Wünsche die einzelnen Typen in verschiedenen Situationen antreiben. So müssen wir uns nicht mehr über die seltsamen Verhaltensweisen Anderer ärgern. Vielmehr können wir uns auf sie einstellen, sie individuell motivieren und Demotivationsfaktoren gezielt vermeiden.

Kurz gesagt ermöglicht das DISG-Prinzip eine entspanntere und effektivere Zusammenarbeit.

TAG 1 - Inhalte

- ✓ Kommunikationsgrundlagen
- ✓ Das persolog Persönlichkeitsmodell
- ✓ Reaktionsverhalten

Euer Coach:

UDO BARTH

Verlagsspezialist und Verkaufsspezialist ... der Verlagskaufmann, Diplom-Kommunikationswirt und zertifizierte Trainer für das persolog-Persönlichkeitsmodell ist seit mehreren Jahren selbstständiger Trainer und Inhaber der AmmerseeAkademie. Er war mehr als 20 Jahre im Medienverkauf aktiv. Darüber hinaus berät er Unternehmen in Vertriebs-/Verkaufsstrategien.

DISG

Persolog Persönlichkeitsmodell

TAG 2 - Inhalte

- ✓ Verhaltenstendenzen der Typen
- ✓ DISG im Verkauf
- ✓ DISG in der Praxis
- ✓ DISG im Team

Coaching Format

Die Inhalte werden in Form von Vorträgen, Videos und Gruppenarbeiten vermittelt.

- ✓ Die Veranstaltung ist ein „Must-have“.



Tag 1 Montag 08. April 2019

Tag 2 Dienstag 09. April 2019



Schloss Kapfenburg



Start 9.00 Uhr

Ende ca. 16.30 Uhr

10.30 Uhr Kaffeepause

12.30 Uhr Mittagspause

15.00 Uhr Kaffeepause

Kommunikations-Basics im Medienverkauf



Fachliche Kompetenz alleine reicht nicht aus, um bei Kunden zu punkten. Um im Medienverkauf dauerhaft erfolgreich zu sein, müssen Sie glaubwürdig, kompetent und sympathisch wirken. Dazu gehört auch das sichere Beherrschen der zeitgemäßen Kommunikationsformen. Diese sind für Ihr persönliches Image und das des Verlags extrem wichtig. Kollegen und Kolleginnen im Medienverkauf, die sich souverän auf dem beruflichen Parkett bewegen, haben einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil und stärken die Kundenbindung.

1 TAG - Inhalte

- ✔ Auftreten und Präsenz
- ✔ Analoge und digitale Verkaufstexte
- ✔ Aufmerksamkeitsstarke und kundennutzenorientierte Formulierungen

Optional



Tag 1 Dienstag 22. Januar 2019



SDZ Druck und Medien GmbH
Besprechungszimmer



Start 9.00 Uhr
Ende ca. 16.30 Uhr

10.30 Uhr Kaffeepause
12.30 Uhr Mittagspause
15.00 Uhr Kaffeepause



Anmeldung bei: Regina Lorenz

Euer Coach:

Hans R. Kopp

Führungscoach, Verkaufstrainer, Strategieberater Hans R. Kopp ist Verlagsmann seit 1971 und hatte viele Jahre Führungs- und Umsatzverantwortung in Verlagen. Der Gründer der AmmerseeAkademie ist seit 1996 selbstständig. Seine Schwerpunkte sind Kommunikation von A-Z, Führung von Verkaufsteams und Konzeptioneller Medienverkauf. Er leitet die Zertifikatslehrgänge der AmmerseeAkademie.



Mehr Effektivität und Effizienz im Medienverkauf

1 TAG - Inhalte

- ✓ Ab sofort nehme ich meine Zeit selbst in die Hand!
- ✓ Eigenes Zeitverhalten und Auswirkungen auf Verkaufstätigkeit und Umsatzerfolge

Immer engere Termine, oft konkurrierende Prioritäten und eine Intensivierung der Marktbearbeitung sind nur einige der Ursachen für Zeitdruck und Stress. Wir leben „High Speed“. Ein erfolgreicher Umgang mit dem kostbaren Gut Zeit hängt mehr ab von der richtigen Einstellung und einem konsequenten Verhalten, als von ausgefeilten Techniken und trickreichen Methoden. Dieser Workshop schafft Bewusstsein für die Zusammenhänge zwischen der Bewältigung unserer täglichen Arbeit einerseits und unserer persönlichen Ausgeglichenheit und Akzeptanz des Faktischen andererseits.

Optional



Tag 1 Mittwoch 23. Januar 2019



SDZ Druck und Medien GmbH
Besprechungszimmer



Start 9.00 Uhr
Ende ca. 16.30 Uhr

10.30 Uhr Kaffeepause
12.30 Uhr Mittagspause
15.00 Uhr Kaffeepause



Anmeldung bei: Regina Lorenz

Wie Werbung wirkt



Gestaltungsgrundlagen Digital & Print

Gute Werbung ist informativ und erreicht ihre Zielgruppe. Intelligent gemacht, steigert sie nicht nur Absatz, sondern auch Image eines Unternehmens.

Unser Kerngeschäft ist die Werbung, oder besser der Verkauf von Werbeflächen an unsere lokalen Kunden. Aber nur der Verkauf von Werbeflächen reicht heute bei weitem nicht mehr aus. Es geht darum, den Kunden mit einem Mehrwert zu begeistern. Dazu gehört auch ein gutes Auge für die Gestaltung und Wirkung der Anzeigen, egal ob klassische Zeitungsanzeige oder digitaler Werbebanner.

1/2 TAG - Inhalte

- ✓ Einführung Neuromarketing
- ✓ Was kann Werbung?
- ✓ Die W-Fragen
- ✓ Werbeformate und Beispiel
- ✓ Einsatz von Farben, Bildern und Schriften
- ✓ Good Ads - Bad Ads

Optional



Tag Mittwoch 17. Oktober 2018



SDZ Druck und Medien GmbH
Besprechungszimmer



Start 9.30 Uhr
Ende ca. 12.00 Uhr



Anmeldung bei: Regina Lorenz

Euer Coach:

Wolfram Daur





Aufmerksamkeitsstarke Sonderwerbformen & Prospektbeilagen

Wer besonders aufmerksamkeitsstark werben möchte, gestaltet seine Anzeige als Sonderwerbform. Die Bandbreite an Sonderwerbformen ist groß, die Möglichkeiten der Umsetzung sind vielfältig.

Welche Beachtung finden Prospektbeilagen in der Zeitung?

Wie wirken Zeitungsbeilagen im Vergleich mit direktverteilter Werbung?

Wir geben Ihnen die richtigen Argumente für Werbung mit Prospekten anhand.

1/2 TAG - Inhalte

- ✓ Vorstellung der Sonderwerbformen in Print & Digital
- ✓ Praxisbeispiele und deren Berechnungsgrundlagen
- ✓ Prospektbeilagen und deren Wirkungsweise
- ✓ Buchung und Abwicklung

Optional

Euer Coach:



Tag Mittwoch 19. September 2018



SDZ Druck und Medien GmbH
Besprechungszimmer



Start 9.30 Uhr
Ende ca. 12.00 Uhr



Anmeldung bei: Regina Lorenz

Marc Haselbach



Upgrade Digital



10 - 15 Min. - Inhalte

- ✓ Online KPIs
- ✓ „Best Performer“ des Monats
- ✓ Wechselnde Zusatzinhalte

Eure Coaches:



Immer mehr Kunden fragen nach Kennzahlen wie Seitenaufrufen, Nutzerzahlen usw. Daher werden wir Euch, in der MSO Runde, einmal im Monat, die Entwicklung unserer Hauptseiten zeigen und deren Bedeutung.

- ✓ **Basisbesprechung:**
Kennzahlen (KPIs) unserer Onlineauftritte
- ✓ **monatlich wechselnde Zusatzinhalte:**
Linkbuilding, Traffic-Verteilung nach Endgeräten, wo kommen unsere Nutzer her, Display Ads, Native Ads, Advertorials, Programmatic Advertising, SEO, SEA, Social Media, Influencer uvm.

1 / Monat - zum MSO Meeting

-  Jeden ersten Mittwoch im Monat in Aalen
Jeden ersten Freitag im Monat in Gmünd
-  MSO Aalen
MSO Schwäbisch Gmünd
-  Ideen und Anregungen an:
Wolfram Daur oder Sarah Michalek



MSO Branchen Newsletter

Newsletter monatlich

- ✓ Welche Themen bewegen den Markt
- ✓ Die Top-Themen der Kernbranchen
- ✓ Mit dem Kunden auf Augenhöhe

Nichts ist schlimmer, als bei einem Kunden zu stehen und kein Gesprächsthema zu haben.

Daher gibt es ab sofort den MSO Branchen Newsletter. Er erscheint einmal im Monat und wird Euch per Mail zugeschickt. Der Newsletter beinhaltet eine Übersicht aktueller Themen, passend zu vordefinierten Branchen.

- ✓ **Branchen:** Baugewerbe / Immobilien, KFZ, Einzelhandel / Gastronomie / Händler, Dienstleister und Industrie

Ansprechpartner:

monatlicher Newsletter



Erster Freitag im Monat



In Eurem E-Mail Postfach



Ideen und Anregungen an:
Andreas Pregel

Ein Unternehmen der
SDZ. Druck und Medien



MediaServiceOstalb GmbH

MUST HAVE



Konzeptioneller
Medienverkauf

11.12.2018
12.12.2018



DISG - Persolog
Persönlichkeitsmodell

08.04.2019
09.04.2019

OPTIONAL



Kommunikations-Basics
im Medienverkauf

22.01.2019



Mehr Effektivität und
Effizienz im Medienverkauf

23.01.2019



Aufmerksamkeitsstarke
Sonderwerbformen &
Prospektbeilagen

19.09.2018



Wie Werbung wirkt

17.10.2018



Anmeldung zu den
Seminaren / Workshops bei:

Regina Lorenz

r.lorenz@sdz-medien.de

Tel.: 07361/594-239

www.mediaserviceostalb.de