

## Workshop 2020

Wie Führungskräfte die Verkaufsqualität der Mediaberater steigern

Neu!

13. Februar 2020 in Hamburg

### Bessere Performance im Anzeigenverkauf

Mit der Entwicklung hin zu einer crossmedialen Produktvielfalt und hin zum beratenden Verkauf mit Geschäftskunden gilt es, die neue Art des Verkaufens erfolgreich in das Tagesgeschäft zu integrieren.

Die ersten Schritte dabei sind typischerweise Verkaufschulungen. Aber wie stellen Sie sicher, dass die neuen Verkaufs-Skills und die bedarfsorientierte Art des Verkaufens auch wirklich den Markt erreichen und ihn erobern?

Hier setzt der Workshop an. Zielgruppe sind Führungskräfte, die die Veränderung im täglichen Verkaufsverhalten der Mediaberater initiieren und begleiten müssen, um nachhaltige Effekte in der Verkaufsqualität zu erzielen. So können auch die neuen Umsatzpotenziale erschlossen werden.

Der **erste Teil des Workshops** widmet sich der Definition von Verkaufsqualität in Ihrem Verkaufsteam: Grundlegend ist ein gemeinsames Verständnis von „gutem Verkaufen“. Wie definiert man die Erwartungen an die Mediaberater und wie macht man sie messbar? Wie löst man Selbstreflexion beim Verkäufer aus und erkennt eigene Fehler im Verkaufsprozess?

Der **zweite Teil des Workshops** konzentriert sich auf die Führungsaufgaben. Was kann die Verkaufsleitung tun, damit die Mediaberater „besser verkaufen“? Wie coacht man als Führungskraft die Verkäufer durch den Entwicklungsprozess? Welche Rolle spielt Feldbegleitung dabei? Wie führt man Feedback-Gespräche? Und wie gehen Sie mit Widerständen um?

### Die Referentinnen

Ihre Referentinnen, Carola Frost und Anja Benke, verbinden langjährige Beratungserfahrung im Vermarktungsgeschäft insbesondere im Regionalverlag mit ausgewiesener Expertise in Führungsthemen und Change-Management. Carola Frost („Vermarktungskonzepte für Medien“) berät Medien beim Aufbau und bei der Neuausrichtung ihres Anzeigengeschäfts.

### Agenda

**Termin:** Donnerstag, 13. Februar 2020  
**Dauer:** 10:00 Uhr bis 17:00 Uhr  
**Leitung:** Carola Frost, Anja Benke

**Zielgruppe:** Geschäftsführer, Verlagsleiter, Verantwortliche für den Anzeigenverkauf, Anzeigenleiter, Verkaufsleiter, Regionalleiter, Teamleiter im Geschäftskundenbereich, Personalentwickler im Verlag

### Ablauf

- Was macht erfolgreichen Verkauf aus?
- Kriterien für das idealtypische Kundengespräch
- Wahrnehmbare Indikatoren für die Zielerreichung
- Wie führe ich meine Mitarbeiter zum Erfolg?
- Coaching-Skills für Führungskräfte
- Feldbegleitung als Format einführen und motivierend umsetzen
- Tipps für den Umgang mit Widerständen



# ANMELDUNG

## Wie Führungskräfte die Verkaufsqualität steigern

Donnerstag, 13. Februar 2020

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.

### Wie Führungskräfte die Verkaufsqualität der Mediaberater steigern

#### Referentinnen

Carola Frost und Anja Benke  
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](mailto:sek@zmg.de), Tel. (0 69) 97 38 22-0

#### Kosten

ZMG-Partnerverlage: **790,- €** zzgl. MwSt.  
Ansonsten: **1580,- €** zzgl. MwSt.  
Tagungsgetränke und ein Mittagbuffet sind im Preis enthalten.

#### Veranstaltungsort

IntercityHotel Hamburg-Altona  
Paul-Neumann-Platz 17  
22765 Hamburg

#### Mindestteilnehmerzahl

5 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.

**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.

#### 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

-----