

Die Anforderungen an Mediaberater und Anzeigenverkäufer haben im Zuge der Digitalisierung immer weiter zugenommen. Denn mit der wachsenden Zahl an Werbemitteln – ob innovatives Print-Objekt, Tablet-Werbung oder Social Media-Kampagne – sind auch die Ansprüche der Kunden an die Anzeigenabteilungen weiter gestiegen. Erwartet werden individuelle Beratung und die passgenaue Zusammenstellung crossmedialer Pakete, mit denen Werbetreibende ihre Zielgruppen optimal ansprechen können.

### IM ZERTIFIKATSKURS ERFAHREN SIE ...

- wie Sie kundenorientierte, crossmediale Medialeistungen entwickeln und verkaufen
- wie die wesentlichen Methoden, Tools und Trends der digitalen Mediaberatung aussehen
- welche Kommunikationstechniken und -strategien Ihnen in Ihrem Berufsalltag weiterhelfen
- welche neuen Aspekte in der Mediaberatung eine Rolle spielen

### PROGRAMM

#### 1. Tag Einführung – Medienmarkt im Wandel

Vom Anzeigenverkäufer zum Mediaberater – Ein Berufsbild im Wandel

Die Situation im Werbemarkt

Ansprüche von Kunden und Mediaagenturen an die Mediaberatung

Grundlagen der Mediaplanung – Paid, Owned, Earned Media

##### Erfolgsfaktoren

Strukturen im Verlag

Markt- und Zielgruppenanalyse

Erfolgsfaktoren für Medien

Marktforschung

#### 2. Tag Verkaufstraining

Kundentypen erkennen, Kundenbedürfnisse erfragen

Zielgruppengerechte Bedarfsermittlung

Vorbereiten von Kundenkontakten

Kommunikationstechniken und -strategien (Leitfaden, Verkaufsgespräch, Einwänden sicher begegnen, Gesprächseinstieg, Fragphase, Preisverhandlung, Angebot und Abschluss)

Praxisübungen

#### 3. Tag Mediaberatung im Zuge der Digitalisierung

Wohin entwickelt sich der Digitalverkauf?

Online-Werbeformate: Standard- und Sonderwerbemittel

Faktoren bei der Angebotserstellung (TKP, Targeting, Capping, CPC-/CPO-Modelle)

Erfolgskontrollen, Messverfahren, Statistikauswertungen

Social-Media-Marketing: Welche Kanäle für welche Produkte

Trends und Ausblick: Content Marketing, Real Time Bidding, Bewegtbild etc.

#### Crossmediale Kampagnen

Crossmedia-Vermarktung

Bestandteile eines crossmedialen Angebots mit allen Komponenten

Best Practices von Crossmedia-Kampagnen

#### 4. Tag Content Marketing, Events und Co.

Content Marketing: Dienstleistungen für Kunden

Buchvermarktung: Unterschiede und Besonderheiten zur klassischen Zeitschriftenvermarktung

Event-Vermarktung





### SEMINARZIEL

Das Seminar vermittelt die Grundlagen der Mediaplanung – Paid Media, Owned Media und Earned Media. Die Teilnehmer lernen innovative Print-, Online- und Mobile-Werbeformen kennen und erfahren, wie sie im crossmedialen Umfeld zielgruppengerechte Pakete für ihre Kunden schnüren können. Darüber hinaus trainieren sie die aktive Mediaberatung – von der Marktpositionierung des eigenen Verlages/ Produktes, über die Recherche am Kunden, den Aufbau eines Kontaktprogramms sowie die Akquise bis hin zur Präsentation beim Kunden und dem erfolgreichen Abschluss.

### SEMINARLEITER

**TANJA PFISTERER-LANG**, Verkaufsleitung Medienverkauf, Medienunternehmen Heilbronner Stimme

### FACHREFERENTEN WAREN U. A.

**FRANK KLINKENBERG**, Director Solutions & Services, Heise Medien  
**JÜRGEN PFISTER**, Geschäftsführer, grassgreenmedia

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus Verlagen und Medienhäusern, v. a. aus den Bereichen Sales und Mediaberatung sowie Juniorverkäufer und Einsteiger im Mediaverkauf, die sich im crossmedialen Anzeigenverkauf fit machen und ihr Wissen auf eine systematische Ebene stellen wollen.

### KONDITIONEN

**Seminarbeitrag regulär: € 1.690,-**

**Seminarbeitrag für Mitglieder der Deutschen Fachpresse: € 1.430,-**

In Kooperation mit:



### ANSPRECHPARTNERIN

**Daniela Henneberger**

**Akademie der Deutschen Medien**

Salvatorplatz 1, 80333 München

Tel.: +49 89 291953-45

Fax: +49 89 291953-69

E-Mail: [daniela.henneberger@medien-akademie.de](mailto:daniela.henneberger@medien-akademie.de)

[www.medien-akademie.de](http://www.medien-akademie.de)

### ANMELDUNG

**Ja, ich melde mich für den Zertifikatskurs »Mediaberater« vom 29.08. bis 01.09.2017 in München an.**

NAME

FIRMA

FUNKTION

STRASSE

PLZ, ORT

TELEFON

FAX

E-MAIL

### Anmeldebedingungen

Mit Ihrer Anmeldung haben Sie sich zur Teilnahme verpflichtet. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir bei Stornierungen bis zu 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Bearbeitungsgebühr von € 100,- erheben müssen. Bei Absage innerhalb der letzten beiden Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird die volle Teilnahmegebühr fällig, sofern kein Ersatzteilnehmer genannt wird.

Sollte eine Veranstaltung aus wichtigem Grund, z. B. Erkrankung des Seminarleiters oder zu geringer Teilnehmerzahl, abgesagt werden, so verpflichtet sich der Veranstalter zur vollen Rückzahlung der Teilnahmegebühr. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden. Änderungen, z. B. den Wechsel des Tagungsortes etc., behält sich der Veranstalter vor.

DATUM

UNTERSCHRIFT

**Online-Anmeldung unter:**

**[www.medien-akademie.de/zertifikate](http://www.medien-akademie.de/zertifikate)**