

## **Mediaberater Crossmarketing**

**Praxisnahe und umfassende Ausbildung für Mediaberater.**

### **Einführung**

Die Digitalisierung und damit einhergehende Veränderungen stellen Verlage und ihre Mitarbeiter vor zahlreiche Herausforderungen. Das advise Gesamtprogramm „Mediaberater Crossmarketing“ unterstützt Mediaberater dabei, diesen Herausforderungen kompetent zu begegnen und somit den langfristigen Unternehmenserfolg zu sichern.

Ein wichtiger Baustein des advise Gesamtprogramms ist die Mediaplanung und darauf aufbauend die Entwicklung und Umsetzung einer crossmedialen Kampagne. Weiter werden sowohl Konzepte für Up-Selling als auch Checklisten für den Verkauf, die Einwandbehandlung und digitale Kanäle erarbeitet, die den Mediaberater in seiner Tätigkeit unterstützen. Ziel der umfangreichen Ausbildung ist es, den Teilnehmern Sicherheit, Fachkompetenz und neue crossmediale Impulse zu vermitteln, um den Erfolg von Verlag und Mediaberater langfristig zu steigern.

### **Inhalte**

Crossmedia:

- Mechanismen von Marketing & Werbung
- Werbewirksamkeit, Werbeträger, Formate und Werbemöglichkeiten in klassischen und digitalen Medien
- Crossmediale Marketing-Strategien
- Online-Kundenaktivitätsanalyse
- Lokale Online-Lösungen
- Entwicklung von Angebotspaketen

Kreation:

- Kreative Werbeideen finden
- Formulierung von Nutzenversprechen
- Gestaltungsformen von Werbung und das richtige Briefing
- Bedarfsermittlung und Wachstumsbedürfnisse des Kunden aufspüren
- Neue Ideen führen zum Mehrumsatz
- Zielgruppengerechte Abverkaufsthemen entwickeln

Verkauf:

- Kommunikationsmodelle
- Erfolgreich akquirieren am Telefon und vor Ort
- Schriftlich richtig kommunizieren
- Nonverbale Kommunikation
- Die richtige Gesprächsvorbereitung
- Sonderthemenverkauf
- Reklamationen und Einwände erfolgreich behandeln
- Zeitmanagement

- Etatplanung

Best Practice:

- Fallstudie: Entwicklung, Umsetzung und Verkauf eines crossmedialen Konzepts

### **Zielgruppe**

Jeder Mediaberater - sowohl der alte Hase als auch der Junior- oder Online-Verkäufer, der seine Kompetenzen weiter ausbauen möchte - speziell im crossmedialen Bereich.

### **Zeitlicher Umfang**

15 Tage

### **Tagesablauf**

Beginn:	9:00 Uhr mit Kaffee und Brezeln
Themenblock:	Theoretische Inhalte, Übungen und Erfahrungsaustausch
Mittagspause:	ca. 12:00 bis 13:00 Uhr mit Mittagessen
Themenblock:	Theoretische Inhalte, Übungen und Erfahrungsaustausch
Ende:	ca. 17:00 Uhr

### **Kurzbeschreibung der Referenten**

#### Christina D'Ilio

Nach einem Redaktionsvolontariat und dem Studium der Soziologie mit Schwerpunkt Medien baute sie bei der Lippischen Landes-Zeitung in Detmold den Bereich Online/Neue Medien auf, den sie fünf Jahre lang leitete. Während dieser Zeit machte sie viele Erfahrungen im Bereich der Digitalvermarktung, die sie jetzt aus erster Hand weitergeben kann. Als Projekt- und Medienstrategien unterstützt sie nun bei den netzstrategen Verlagskunden bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Digitalstrategie. Darüber hinaus schult sie Verlagsmitarbeiter in den Themen Crossmedia Vermarktung und Online-Marketing.

#### Gaby Hinrichs

Als fachlich versierte Management-, Vertriebs- und Kommunikationstrainerin mit eigenen Erfahrungen als Geschäftsführerin im Einzelhandel ist Gaby Hinrichs für Trainings in den Bereichen Führung und Verkauf prädestiniert. Sie studierte an der Bankakademie und schloss diese erfolgreich als Bankfachwirtin ab. Durch ihre Ausbildung und Tätigkeit als Managementtrainerin bei der Dresdner Bank gewann sie umfassendes Wissen in der Personal- und Organisationsentwicklung.

#### Barbara Seiler

Sie studierte Soziologie / Germanistik / Geschichte an der Universität zu Köln und begann als Werbetexterin bei McCann-Erickson. Es folgte eine schnelle, steile Karriere bei diversen internationalen Werbeagenturen. 1984-1988 war sie zuletzt Kreativdirektorin bei Ogilvy & Mather in Frankfurt. 1989 startete sie in die Selbstständigkeit mit einer eigenen Agentur,

---

spezialisiert auf Tageszeitungswerbung. 2010-2011 übernahm sie kurzfristig das Erbe der Fa. pro:concept und damit verbunden erste Schritte in die Verlagsberatung.

### Hans-Joachim Zehender

Er war erfolgreiche Führungskraft von Tageszeitungs- und Anzeigenblattverlagen und bringt über 35 Jahre Verlagserfahrungen mit. Mit einer fundierten Ausbildung zum Business Trainer & -Coach bringt er nicht nur einen reichhaltigen Schatz an Verlagswissen mit, sondern auch das notwendige Handwerkszeug für erfolgreiche Wissensvermittlung.

### **Termine**

Das Gesamtprogramm findet jährlich mindestens einmal statt und besteht aus insgesamt 6 zweitägigen Seminaren, einem eintägigen Seminar und einer zweitägigen Abschlussveranstaltung. Auf unserer Homepage [www.advise-akademie.de](http://www.advise-akademie.de) finden Sie jederzeit die aktuellen Termine.

### **Veranstaltungsort**

Stuttgart

### **Gruppengröße**

Maximal 15 Teilnehmer

### **Preis**

5.700 € zzgl. MwSt.

### **Anmeldung über**

[info@advise-akademie.de](mailto:info@advise-akademie.de)

oder

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

### **Kontakt**

Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne:

Eva Boßhammer  
Seminarmanagement Advise Akademie

Schwäbisch Media Akademie  
Karlstraße 16  
88212 Ravensburg  
Tel.: 0751 - 2955 - 1812  
E-Mail: [e.bosshammer@schwaebisch-media.de](mailto:e.bosshammer@schwaebisch-media.de)