

**19. bis 21. April 2012**

## INTENSIV-WORKSHOP

### NOCH MEHR ERFOLG IM ANZEIGENVERKAUF

Praxis-Verkaufstraining für Medienberater/innen mit guten Grundkenntnissen im Anzeigengeschäft

*Trainer: Karl Redl*



Die Medienberater/innen sind in Ihrem Job gefestigt. Sie haben sich bereits einen Kundenstamm aufgebaut, viele Gespräche geführt und Beratungen getätigt. Nun geht es an den Feinschliff.

Keine Frage: Verkaufs- und Gesprächstechniken bilden nach wie vor die Grundlagen für erfolgreiches Verhandeln. Kaum ein Kunde bucht Anzeigen oder Online-Werbung allein deshalb, weil der Verkäufer ein „netter Typ“ ist.

Doch diese Techniken allein reichen nicht aus, um Kunden zu gewinnen und dauerhaft an das Unternehmen zu binden. Man kann noch so kompetent

sein, wenn das Vertrauen fehlt und die „Chemie“ nicht stimmt, dann wird der Kunde andere „Möglichkeiten“ vorziehen, als mit Ihnen Geschäfte zu machen. Das Training vermittelt praxisgerecht und anhand von Gesprächssimulationen, wie man rasch tragfähige Beziehungen zu neuen Kunden aufbaut und bestehende Kunden dauerhaft bindet.

#### Die Themen sind unter anderem...

##### DIE MACHT VERTRAUENSVOLLER KUNDENBEZIEHUNGEN

- Was Verkäufer in den Augen ihrer Kunden sympathisch macht.
- Verschiedene Möglichkeiten, tragfähige Beziehungen aufzubauen und zu stärken.
- Den „Reifegrad“ des Kunden erkennen und entsprechend agieren.
- Aktives Zuhören als „Türöffner“ zur Gedankenwelt des Kunden.

##### PROFESSIONELLE NEUKUNDENGEWINNUNG

###### Teil 1: Neue Impulse für die Terminvereinbarung

- Wie formulieren Sie Ihr Angebot nutzenorientiert?
- Wie erkennen Sie Abwehrversuche seitens des Kunden, wie gehen Sie damit um?
- Wie überwinden Sie geschickt die „Vorzimmer-Barriere“?

###### Teil 2: Erstgespräch erfolgreich führen

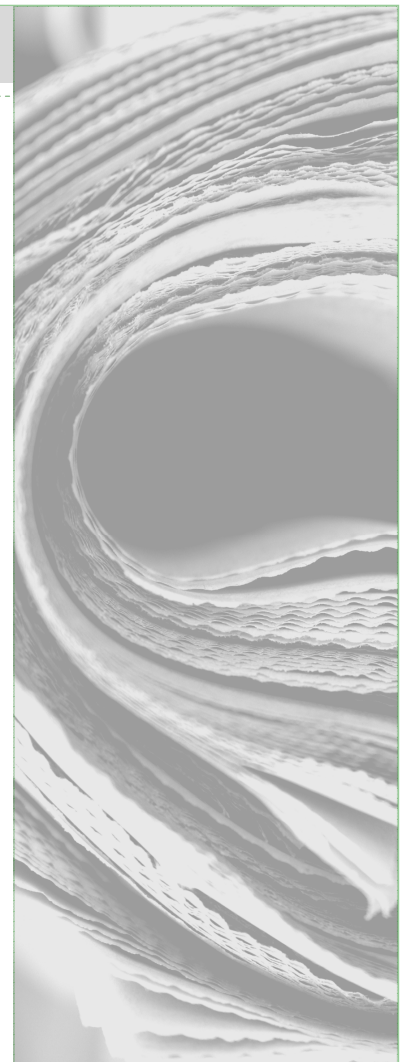
- Wie führen Sie das Begrüßungsritual, so dass Sie sofort Sympathie gewinnen?
- Wie gestalten Sie die Aufwärmphase, um schnell eine Beziehung aufzubauen?
- Wie setzen Sie Körpersprache ein, um das Vertrauen Ihres Kunden zu gewinnen?

##### STRATEGISCHE ARGUMENTATIONSTECHNIK

Die fünf grundlegenden Kaufmotive | Die vier Metaprogramme des Menschen  
Erlernen der Sie-Sprache | Die 5-Satz-Argumentation

##### ONLINE BASICS FÜR MEDIENBERATER/INNEN

Was versteht man unter Online-Begriffen? Wie ist das eigene Portal aufgebaut?  
Was macht mein Onlineangebot für meine Kunden sympathisch? Wie finde ich „Online-affine Kunden? Mit welchen Nutzenargumenten kann ich Online-Produkte verkaufen?



#### ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter aus der Anzeigenabteilung, Anzeigen- und Medienberater sowie Handelsvertreter mit guten Grundkenntnissen im Anzeigengeschäft.

#### TERMIN

**Donnerstag, 19. April 2012**

10.00 - 17.30 Uhr

**Freitag, 20. April 2012**

09.30 - 17.30 Uhr

**Samstag, 21. April 2012**

09.30 - 16.00 Uhr

#### TAGUNGSORT

**Lokalzeitungen Service GmbH | Gruppenraum**  
Dovestr. 1 | 10587 Berlin

#### KOSTEN

849 € | für VDL-Mitglieder  
999 € | für alle anderen Verlage

Preise pro TN zzgl. MwSt.  
Fragen Sie an wegen einem Rabatt bei mehreren Teilnehmern aus einem Verlag.

Die Kosten beinhalten die Teilnahme am Workshop inkl. Unterlagen und Verpflegung am Tag. Kosten für Anreise und Übernachtungen müssen selbst getragen werden.



**INTENSIV-WORKSHOP****NOCH MEHR ERFOLG IM ANZEIGENVERKAUF****Praxis-Verkaufstraining für Medienberater/innen mit guten Grundkenntnissen im Anzeigengeschäft**

<b>Datum</b>	<b>Donnerstag</b>   19. April 2012	10.00 - 17.30 Uhr
<b>Uhrzeit  </b>	<b>Freitag</b>   20. April 2012	09.30 - 17.30 Uhr
	<b>Samstag</b>   21. April 2012	09.30 - 16.00 Uhr

**Trainer |** **Karl Redl** | Verlagsberater  
Nach seiner Ausbildung zum Verlagskaufmann und Werbetriebswirt begann seine Karriere im Verlagswesen, die ihn bis zum Verlagsleiter führte.  
[www.redlweb.de](http://www.redlweb.de)

**Tagungsort |** **Lokalzeitungen Service GmbH** | Gruppenraum  
Dovestr. 1 | 10587 Berlin

**Übernachtung |** Hotelkosten in naheliegenderem Hotel werden noch bekannt gegeben.  
auf Selbstzahlerbasis

**Kosten |** 849 € | für VDL-Mitglieder  
999 € | für alle anderen Verlage Preise zzgl. MwSt.

Die Kosten beinhalten die Teilnahme am Workshop inkl. Unterlagen und Verpflegung am Tag.  
Kosten für Anreise, Übernachtungen und Abendessen müssen selbst getragen werden.

Name, Vorname

Position

Verlag / Zeitung

Straße

PLZ Ort

E-Mail

Tel.-Nr.

Unterschrift

Datum

**Absage / Stornierung**

Bei Rücktritt von einem Workshop werden bis vier Wochen vor Beginn der Veranstaltung keine Stornogebühren berechnet. Wir bitten um Verständnis, dass bei einem späteren Rücktritt eine Ausfallgebühr von 50 % der Tagungspauschale in Rechnung gestellt wird. Eine Woche vor Veranstaltungstermin oder bei Nichterscheinen wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Die LZS behält sich das Recht vor, bei zu geringer Teilnehmerzahl bis spätestens zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung den Teilnehmern abzusagen. In diesem Fall bestehen keine Ersatz- oder Ausfallansprüche an die LZS. AGBs auf [www.lokalpresse.de](http://www.lokalpresse.de)

**Per Fax an 0 30 / 39 80 51 51**  
**Per Mail an [info@lokalpresse.de](mailto:info@lokalpresse.de)**  
Kontakt: Ann-Kristin Ebeling, Tel.: 0 30 / 39 80 51 60