

# VDZ Akademie

## ERFOLGREICHER ANZEIGENVERKAUF IN DER DIGITALEN WELT

EFFIZIENTE PROZESSE, STRUKTUREN UND  
TOOLS FÜR IHRE ANZEIGENABTEILUNG

*Early Bird  
bis  
21.08.2015*

HAMBURG, 26. NOVEMBER 2015

### DAS SEMINAR

Der Job eines Anzeigenverkäufers hat sich im Zuge der Digitalisierung stark verändert. Es gibt nur noch selten Jahresbuchungen und die Komplexität der Angebote hat zugenommen. Der Anzeigenverkäufer muss heute mehr Wissen vorweisen und in den verschiedensten Bereich Know-how mitbringen. Egal, ob es sich dabei um das Thema Veranstaltungen, Online-Werbung, Suchmaschinenoptimierung oder Content Marketing handelt. Zusätzlich steigt dadurch der Beratungsaufwand. Nicht selten treten mittlerweile Anzeigenverkäufer in den Beratungsstatus von Agenturen. Das bedeutet, dass auch die Prozesse und Arbeitsabläufe im Salesbereich angepasst werden müssen, um effizient mit den neuen Herausforderungen und Anforderungen umgehen zu können.

Bei unserem Seminar zeigt Ihnen unser Experte, wie Sie Ihre Prozesse und Arbeitsabläufe den neuen Anforderungen anpassen und wie Sie dadurch Zeit gewinnen, die Sie für die Bestandskundenbetreuung und Neuaquise nutzen können. Sie erfahren, wie Sie up to date bleiben, um für den Kunden ein kompetenter Ansprechpartner zu sein.

Sie bekommen Einblicke in verschiedene Tools und Werkzeuge, die u. a. bei der schnelleren Qualifizierung von Ansprechpartnern sowie bei der Wettbewerbsanalyse behilflich sind. Unser Experte zeigt Ihnen anhand von aktuellen Best Practice Fällen aus Fachverlagen konkrete Lösungsvorschläge für einen effizienten Verkaufsprozess, die Sie direkt in Ihrem Medienhaus umsetzen können.

### DIE THEMENSCHWERPUNKTE

#### DER WERBEMARKT HEUTE?

- Was sind die aktuellen Trends im Werbemarkt?
- Was wird es in naher Zukunft Neues geben?

#### DIE ANZEIGENABTEILUNG

- Wie sollte eine Anzeigenabteilung aufgestellt sein?
- Welche neuen Funktionen gibt es?

#### DER VERKAUFSPROZESS

- Wie sieht ein idealer Verkaufsprozess aus?
- Wo kann Zeit einspart werden, um noch effizienter zu arbeiten?

#### WERKZEUGE IM ANZEIGENVERKAUF

- Übersicht zu aktuellen Tools auf dem Markt
- Fallbeispiele für den alltäglichen Einsatz

### SONDERPROJEKTE

- Tipps, wie Sie den Ansprüchen Ihrer Kunden gerecht werden können
- Fallbeispiele zur konkreten Umsetzung in Verlagen
- Erfahrungsberichte – wie zufrieden waren die Kunden mit den Ergebnissen?

### HOW-TO-DO

- So können Sie schnell und einfach ein individuelles Angebot erstellen.

### TEILNEHMERNUTZEN

- Einblicke in optimierte Prozesse und Arbeitsabläufe in einer Anzeigenabteilung
- Konkrete Handlungsempfehlung für effiziente Verkaufsprozesse
- Tools und Werkzeuge für zeitoptimierte Arbeitsweisen im Salesbereich
- Experten Know-how und Einblicke in Best Practices von Fachverlagen

### DIE TEILNEHMER

**Anzeigenleiter und Verlagsleiter** erhalten Anregungen und Handlungsempfehlungen für optimierte Prozesse und Arbeitsabläufe, die sie konkret im Team umsetzen können, um im Sales bessere Performance zu erzeugen.

**Mediaberater und Online Verkäufer**, die aktiv im Vermarktungsbereich/Anzeigenverkauf tätig sind, bekommen Tools an die Hand, die ihnen helfen, ihren Job so effizient wie möglich zu gestalten und Freiräume für beratungsintensive Kunden schaffen.

Das Seminar richtet sich an Fachverlage und Special-Interest-Verlage.

### DER REFERENT

#### JÜRGEN PFISTER

Geschäftsführer, grassgreenmedia GmbH



Jürgen Pfister, Jahrgang 1978, ist Bachelor of Business Administration (Schwerpunkt: Media and Marketing), Diplom Medienmarketingfachwirt (BAW) und gelernter Projektfachmann für Webdesign (CGI). Als Geschäftsführer der Firma grassgreenmedia GmbH in München ist er seit mehreren Jahren im aktiven Anzeigenverkauf für unterschiedliche Verlagshäuser und Publikationen (u.a. PDV Inter-Media Venture GmbH, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, OFF ROAD Verlag AG und Automotive Press GmbH) tätig und berät dabei Verlage, bei deren internen und externen Verkaufsprozessen.

# INFORMATIONEN ZUM SEMINAR

## KONDITIONEN

Tagungsbeitrag:  
Für Mitglieder 590,- Euro (zzgl. MwSt.)  
für andere Teilnehmer 720,- Euro (zzgl. MwSt.)

**Early Bird Raten bis zum 14.08.2015:**  
für VDZ-Mitglieder 440,00 € (zzgl. MwSt.)  
für andere Teilnehmer 590,00 € (zzgl. MwSt.)

Der Seminarbeitrag enthält ein Mittagessen sowie die Pausen- und Seminargetränke. Teilnehmerabsagen sind bis vier Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei. Bei späterer Absage wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDZ Akademie GmbH, jederzeit einsehbar unter [www.vdz-akademie.de](http://www.vdz-akademie.de)

## TERMIN UND ORT

Hamburg, 26. November 2015  
9:30 Uhr – 17:00 Uhr

Design Offices Domplatz Hamburg  
Domstraße 10  
20095 Hamburg

T. +49 800 7241273  
[www.designoffices.de](http://www.designoffices.de)

## ANMELDUNG

Bitte schicken Sie die untenstehende Fax-Anmeldung an **Fax-Nr. 030 - 72 62 98 - 114** oder **per Post** an:

VDZ Akademie GmbH  
Jennifer Panse  
Markgrafenstraße 15  
10969 Berlin  
T. +49 30 - 72 62 98 - 113  
F. +49 30 - 72 62 98 - 114  
[j.panse@vdz-akademie.de](mailto:j.panse@vdz-akademie.de)

Unter [www.vdz-akademie.de](http://www.vdz-akademie.de) können Sie sich auch **online anmelden**.

## HIERMIT MELDE ICH MICH AN ZUM SEMINAR

## ANZEIGENVERKAUF IN DER DIGITALEN WELT

### EFFIZIENTE PROZESSE, STRUKTUREN UND TOOLS FÜR IHRE ANZEIGENABTEILUNG

An der Veranstaltung am 26. November 2015 in Hamburg nimmt aus unserem Hause teil:

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

