

Disposition- und Marketing-Essentials bei Grosso & Verlag/ND

Mehrverkauf möglich?!

Berlin, 10. Mai 2017
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Im Praxisseminar „Dispositions- und Marketing-Grundlagen“ stellen die beiden Referenten in einem spannenden Dialog Methoden und Techniken für die bedarfsgerechte Ermittlung der Liefermengen von Presseerzeugnissen für den Groß-, Einzel- und Bahnhofsbuchhandel vor. Lernen Sie anhand von Fallbeispielen die Grundlagen der vertrieblichen Arbeit von Verlag und Grossist kennen.

Das sind die Themen

- Zusammenspiel, Rollen- und Aufgabenverteilung sowie Zielkonflikte der Marktteilnehmer (Verlag, ND, Grosso, EH, Leser)
- Ermittlung einer Verkaufsprognose und Festlegung der Druckauflage unter Berücksichtigung diverser Einflussfaktoren
- Die Axiome des Pressevertriebs
- Vertriebsparameter: VD, REM, AVK, NVK, LD
- Vertriebs-Controlling aus Sicht Grosso, Nationalvertrieb und Verlag
- EH-Marketing – Einfluss auf die Disposition
- Verhältnis: Sortimentsmenge – Regalgröße
- Frühremissionen beim Einzelhandel – Gegenmaßnahmen
- Verkaufsunterstützende Maßnahmen
- Konzepte der Zukunft
- Prozessstandards zwischen Grosso und Einzelhandel
- Regelwerk „Sortimentsmanagement“

Das nehmen Sie mit

Ausgehend von der Vielzahl von Einflussfaktoren auf die Auflage und Disposition mit dem Ziel „Die richtige Menge zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Verkaufspunkt“ werden ebenso Strategien zur effektiven Verkaufsförderung, zum Sortimentsmanagement und zu den erforderlichen Prozessstandards vorgestellt und diskutiert.

Hierzu gibt es ein breit gefächertes Instrumentarium bei Verlagen/Nationalvertriebsfirmen und Grossisten, das allerdings nur bei enger Kommunikation und Kooperation der Partner seine positiven Wirkungen zeigen kann. Neben der Disposition sind zielgerichtete EH-Marketing-Aktivitäten in der vertrieblichen Umsetzung für den Erfolg im Markt wesentlich.

Wer daran teilnehmen sollte

Vertriebsmitarbeiter in Disposition, Marketing und Verkauf sowie Außendienstmitarbeiter, die interessante Grundlagen über Dispositions- und Marketing-Instrumente aus Verlag und Grosso kennen lernen möchten.

VDZ Mitglied
Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.**

Nicht Mitglied
Regular Rate **740 € zzgl. MwSt.**



Matthias Niewiem
Geschäftsführer,
MZV Moderner Zeitschriften
Vertrieb



Norbert Wallrafen
Geschäftsleitung, Presse-
Grosso Bonn-Rhein-Sieg

Anmeldung



Konditionen VDZ Mitglied Nicht Mitglied
Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.** Regular Rate **740 € zzgl. MwSt.**

Der Seminarbeitrag enthält ein Mittagessen sowie die Pausen- und Seminargetränke.

Teilnehmerabsagen sind bis sechs 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.

Das Seminar ist als Teil des zweijährigen Zertifikatskurses „Experte im Pressevertrieb“ anerkannt. Bereits absolvierte VDZ Akademie Seminare im Rahmen des Zertifikatskurses können nachträglich angerechnet werden.

Termin und Ort **10. Mai 2017**
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Verband Deutscher Zeitschriftenverleger e.V.
Haus der Presse
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin

Anmeldung An der Veranstaltung **Disposition- und Marketing-Essentials bei Grosso & Verlag/ND**
am **10. Mai 2017 in Berlin** nimmt aus unserem Hause teil:

<hr/>	<hr/>
Vorname	Name
<hr/>	<hr/>
Firma / Verlag	Funktion
<hr/>	<hr/>
Straße, Hausnummer	PLZ, Ort
<hr/>	<hr/>
Telefon / Mobil	Fax
<hr/>	<hr/>
E-Mail	Datum / Unterschrift
<hr/>	<hr/>

Kontakt Bitte schicken Sie die obenstehende Fax-Anmeldung
an **Fax-Nr. 030 . 72 62 98 - 114** oder **per E-Mail** an:



Jennifer Panse
VDZ Akademie

Telefon 030 . 72 62 98 - 113
Telefax 030 . 72 62 98 - 114
E-Mail j.panse@vdz-akademie.de

Unter www.vdz-akademie.de können Sie sich auch **online anmelden**.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

