



Media Sales Compact Training

Persönlichkeit

Cross Media

Persönlichkeit

Cross Media

Verkauf

Verkauf

Erfolg

Erfolg



Unsere Philosophie

„Der Mensch steht für uns im Mittelpunkt. Er ist es, der mit seinen Talenten Strategien zum Leben erweckt und durch sein proaktives, konstruktives Handeln Innovation und Wandel in Unternehmen vorantreibt.

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit unseren Kunden und Kollegen den Menschen einen Entwicklungskorridor zu ermöglichen, damit sie ihre Talente zur Entfaltung bringen. Mit unserem ganzheitlichen, humanistischen und betriebswirtschaftlich-zielorientierten Ansatz bieten wir weit mehr als modular aufgebaute Seminarreihen mit Nachhaltigkeitskonzepten. Wir stehen für den erlebbaren und messbaren Wandel zu einer Performance Culture.“

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg.

Dirk Scheffer

Media Sales Compact Training Ausgangslage

Die Marktbearbeitung in der Medienbranche wird immer komplexer. Crossmedia ist in jeder Munde. Die Wachstumsziele liegen in den neuen Medien. Jedes Medienunternehmen plant mit rückläufigen klassischen Umsätzen und stark wachsenden Crossmedia Umsätzen. In den nächsten drei Jahren soll Crossmedia bereits 25 Prozent des Umsatzes ausmachen. Hierfür sind nicht nur neue Produktportfolios erforderlich, sondern auch die Kompetenz, diese zu entwickeln und zu vermarkten. Online-Werbung bedeutet schon heute, nicht nur Banner und Skyscraper zu vermarkten, sondern Content on air, Online mit WebTV, Online-Video, Podcast und Mobile Media wirkungsvoll zu verknüpfen. Daraus haben sich die Anforderungen an den Media Consultant in den letzten Jahren stark gewandelt. Die Zukunft liegt im völlig neuen Berufsbild des Media Sales Consultants. Nicht die Verkaufskompetenz alter Schule, sondern vor allem das Wissen über die Wettbewerber und deren Wirkungsweisen im Rahmen einer Crossmedia Kampagne kombiniert mit verkaufs- und kommunikations-psychologischen Methoden und Techniken in der Verhandlungsführung sind die entscheidenden Kompetenzen der Zukunft. Sie entwickeln Ihre Sales Persönlichkeit und Kompetenz anhand von Softskills und anhand des Wissensaufbaus mit ziel- und praxisorientierten Fällen. Profitieren Sie darüber hinaus vom Austausch und Networking unter Kollegen der verschiedenen Mediengattungen.

authentisch **Sales**
Erfolg visualisieren
entwickeln **Ziele**
Wandel beraten
finden **Potenziale**
Innovation aktiv
fördern **Treiber**
lernen **Skill** Tools
Change Verhalten
Mehrwert **Kultur**
USP crossmedia
Dialog **Projekte**
Verkaufen Wille
Disziplin **Zukunft**
Feedback Erfolg



Media Sales Compact Training

Module 1 + 2

Module 3 + 4

Individuum

Verkaufskompetenz stärken

Ziele:

Die Zielsetzung liegt in der Stärkung der Verkaufskompetenz. Die Teilnehmer werden schneller, präziser und wirkungsvoller den Bedarf und die persönlichen Bedürfnisse des Kunden ermitteln können. Sie werden dann von der medialen Kernleistung bis hin zu crossmedialen Alleinstellungsmerkmalen der eigenen Medien wirksam argumentieren. Die Teilnehmer stärken ihre verkaufs- und kommunikationspsychologischen Methoden und Techniken.

Inhalte:

- Wirkungsvoller Kontaktaufbau mit dem DISG®-Persönlichkeitsprofil
- das P.A.L.A.S.T.®-Modell im Verkaufsprozess
- ZOFT®-zielorientierte Fragetechnik
- Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Value Selling
- Akzeptanzen sichern den Erfolg
- Einwände meistern

Dauer: 3 Tage Donnerstag bis Samstag

Wissen wird zu Können

Crossmedia Kampagnen planen und verkaufen

Ziele:

Ziel des Seminars ist es, konzeptionell und abschlussorientiert in jeder crossmedialen Verhandlungssituation agieren zu können. Die Teilnehmer lernen die Stärken, Schwächen und vor allem die Wirkungsweisen der einzelnen Mediengattungen in Crossmedia Kampagnen kennen. Durch die Umsetzung des Wissens in die eigenen Praxisfälle wird aus Wissen Können.

Inhalte:

- Stärken und Schwächen der Mediengattungen
- Wirkungsweisen der Mediengattungen
- Mediennutzungsverhalten der Zielgruppen
- Crossmediale Kampagnen entwickeln
- Crossmedia überzeugend im Wettbewerb vermarkten
- Analyse der Wettbewerbsbudgets des Kunden und Strategieentwicklung, um Marktanteile zu gewinnen

Dauer: 2 Tage Freitag und Samstag

Bild und Ton

Wirkungsvoll visualisieren und präsentieren

Ziele:

Die Teilnehmer werden nach dem Seminar die Begriffe Bild und Ton, Bewegtbildkommunikation neu definieren. Die Teilnehmer lernen die Ergebnisse der Werbewirkungs-, Verhaltens- und Neurowissenschaften erfolgreich für ihre Präsentationskompetenz in Bild und Ton umzusetzen. Die Teilnehmer werden nach dem Seminar den Entscheidungsprozess in einer Präsentation zielorientiert steuern können.

Inhalte:

- Rollen und Aufgaben in der Präsentation
- Erfolgreiche Angebotspräsentation
- Visualisierung in der Präsentation
- Aktivierung der Teilnehmer
- Umgang mit Einwänden
- Entscheidung herbeiführen
- Souveränes Auftreten

Dauer: 3 Tage Donnerstag bis Samstag

Gewinne maximieren

Preisstabil in jeder Verhandlungssituation

Ziele:

Die Teilnehmer reflektieren ihr eigenes Preisverhaltens und lernen die Faktoren für die Preisstabilität kennen und leiten daraus Maßnahmen für das eigene Verhalten in jeder Verhandlungssituation ab. Preisanpassungen oder die Rücknahme von bisherigen Rabatten werden an Ihren Praxisbeispielen individuell und intensiv verhaltensorientiert bearbeitet.

Inhalte:

- Emotionale und rationale Kaufmotive
- Die eigene Einstellung zum Preis
- Grundgesetze zum Preis
- Thema Rabatte
- Preisanpassungen erfolgreich umsetzen
- Gewinnmaximierungsstrategien entwickeln

Dauer: 2 Tage Freitag und Samstag



Media Sales Compact Training

Ihre Investition und Organisation

accuo training + consulting
Scheffer und Partner
Landsberger Straße 320
80687 München
www.accuo.de

Geschäftsführung
Dirk Scheffer

Registergericht München PR 891
St.Nr. 144/230/20874

- Umfang:** 4 Module mit je 2 bzw. 3 Seminartagen, insgesamt 10 Seminartage
- Begleitung:** Sie sichern Ihren nachhaltigen Umsetzungserfolg durch unsere Prozessbegleitung.
- Investition:** € 4.500,- zzgl. MwSt.
- Ort:** Auf Anfrage
- Zeitraum:** Auf Anfrage
- Teilnehmer:** Medienberater aller Mediengattungen
- Anzahl:** Maximal 12 Teilnehmer
- Anmeldung:** Ab sofort möglich
- Abschluss:** Nach der Qualifizierungsreihe erhalten die Teilnehmer ein Abschlusszertifikat mit Nennung der Themen und Umfang der Qualifizierung.

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot für ein Inhouse Seminar.

Firma

Position

Name

Email

Telefon

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Datum/Unterschrift