

Zertifikatslehrgang 2013 / 2014

Media & Sales

Zum erfolgreichen Mediaberater
weiterbilden – mit Hochschulzertifikat

Herbst 2013 / Frühjahr 2014 · Frankfurt am Main



Ausgangslage:

In der Zeitungsbranche besteht ein hoher Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern im Bereich der Medienberatung. Die Anforderungen an Mediaberater werden immer komplexer: Einerseits müssen die Bedürfnisse der Kunden und deren individuelle Wünsche verstanden und in kreative Angebots- und Leistungspakete zusammengestellt und präsentiert werden. Andererseits ist es dabei unabdingbar, dass die Mitarbeiter im Verkauf die Möglichkeiten des eigenen Verlagsportfolios beherrschen, cross-medial denken und argumentieren können.

Zielsetzung:

Mit diesem Zertifikatslehrgang verfolgt die ZMG einen ganzheitlichen Ansatz. Es werden alle Aspekte der Mediaberatung, von der Bedeutung des strategischen Marketing, über Markt- und Medienforschung und New Media genauso berücksichtigt, wie die eigentliche Verkaufskommunikation oder die Bedeutung der Anzeigengestaltung, sowie rechtliche Fragestellungen behandelt. Die Inhalte werden aber nicht nur theoretisch vermittelt, sondern sollen in praktischen Modulen als Projekte verlagsindividuell umgesetzt werden. Dies gewährleistet einen starken Praxisbezug und bietet einen sofort umsetzbaren Mehrwert. Den Teilnehmern wird so die Angst vor Neuem genommen und sie können außerhalb des Alltags ihre Potenziale entfalten.

Zielgruppe:

Der Zertifikatslehrgang richtet sich an Mitarbeiter aus Verlagen, die schon einige Jahre Berufserfahrung haben und sich weiterentwickeln wollen. Vieles an Wissen ist im Alltagsgeschäft verloren gegangen oder es fehlt der entsprechende Raum. Die Mitarbeiter wollen ihr Wissen auffrischen und auf den neuesten Stand bringen und entwickeln sich zu Leistungsträgern in der Verkaufsabteilung und Kundenbetreuung des Unternehmens.

Inhalte und Aufbau I

Leitung: Prof. Christof Seeger, HdM Stuttgart

- **Modul 1:** Strategisches Medienmarketing, Grundlagen der Markentheorie
 - Bedeutung der Medienmarke für Zeitungsverlage
 - Strategien des operativen Marketings
 - Anwendung des 4P-Ansatzes
 - Best-practice Beispiele
- **Modul 2:** Markt-, Medienforschung und New Media
 - Einführung in Medienwirkungen
 - Instrumente der Marktforschung
 - Planung und Durchführung von Marktforschungsprojekten
 - Besondere Ergebnisse von Eye-Tracking in der Medienforschung
 - Analyse von Kundenzufriedenheitsbefragungen in der Zeitungsbranche
 - Online-Marketing
 - Online-Werbeformen und deren Einsatz
- **Modul 3:** Praxis – Projekt(management)
 - Theorieteil:
 - Werkzeuge des Projektmanagements
 - Praxisteil:
 - Erarbeitung eines individuellen Projekts in Workshops
 - Ausarbeitung und Diskussion der Projektziele
- **Modul 4:** Sales- und Verkaufskommunikation, Anzeigengestaltung
 - Verkaufsgespräche vorbereiten und führen
 - Finden von Verkaufsargumenten
 - Werkzeuge der Gesprächsführung
 - Einwandbehandlung, Fragetechniken
 - Grundlagen der Anzeigengestaltung
 - Einsatz von Farbe, Bildern, Typografie
 - Redesign ausgesuchter Praxisbeispiele

Zertifikatslehrgang 2013 / 2014

Media & Sales

Zum erfolgreichen Mediaberater
weiterbilden – mit Hochschulzertifikat

Herbst 2013 / Frühjahr 2014 · Frankfurt am Main



Besonderheit:

Dieser Lehrgang ist auf eine Laufzeit von 7 Monaten angelegt, so dass eine nachhaltige Wissensvermittlung und Verhaltensänderung eintreten kann, da man sich über einen längeren Zeitraum mit der Thematik beschäftigen muss. Am Ende des Lehrgangs wird eine Prüfungsleistung erbracht und ein Zertifikat der Hochschule der Medien Stuttgart verliehen. Die Dozenten sind ausschließlich ausgewiesene Experten aus dem Medienbereich mit einer langen Trainer- und Berufserfahrung.

Vorteile auf einen Blick:

- Aktuellstes und exklusives Wissen durch Zusammenarbeit mit der Hochschule der Medien
- Ein anerkanntes Hochschulzertifikat, welches im Falle eines Studium sogar teilweise angerechnet werden kann
- Der Aufbau eines „Kollegennetzwerkes“ durch Präsenzveranstaltungen und der Austausch von Praktikern zu Praktikern
- Namhafte und ausgewiesene Dozenten mit langer Lehrerfahrung und exzellentem Fachwissen.

Dauer:

Der Lehrgang ist auf 7 Monate angelegt und beinhaltet 8,5 Präsenz- und Schulungstage und 1 Tag Abschlussprüfung

Termine:

- Modul 1: 23./24. September 2013 (1,5 Präsenz- und Schulungstage)
- Modul 2: 4./5. November 2013 (1,5 Präsenz- und Schulungstage)
- Modul 3: 25./26. November 2013 (1,5 Präsenz- und Schulungstage)
- Modul 4: 13./14. Januar 2014 (1,5 Präsenz- und Schulungstage)
- Modul 5: 24./25. Februar 2014 (1,5 Präsenz- und Schulungstage)
- Modul 6: 14. März 2014 (1 Präsenz- und Schulungstag)
- Prüfung: 5. April 2014

Inhalte und Aufbau II

- **Modul 5: Praxis**
 - Präsentation der Teilnehmer und ihrer Projekte
 - Diskussion des Status-quo
 - Entwicklung weiterer Ideen zum Projekt durch den Einsatz von Kreativitätstechniken
 - Persönliches Teilnehmercoaching zu individuellen Fragestellungen
- **Modul 6: Recht**
 - Rechtliche Grundlagen des Anzeigengeschäfts
 - Kontrahierungszwang
 - Besondere rechtliche Rahmenbedingungen im Internet, Verantwortung für Links
 - Digital Rights
- **Prüfung**
 - Schriftliche Klausur:
 - Dauer 90 Minuten
 - 50% der Gesamtnote
 - Schriftliche Hausarbeit (Abgabetermin 3 Wochen vor Termin der Abschlussprüfung):
 - Theoretische Begleitung des eigenen Praxisprojekts
 - Umfang 20 Seiten
 - 30% der Gesamtnote
 - Mündliche Prüfung:
 - Dauer 20 Minuten (bezogen auf das Praxisprojekt und die Hausarbeit)
 - 20% der Gesamtnote

Leitung: Prof. Dipl.-Ing. (FH) Christof Seeger ist seit 2005 Professor für Zeitungs- und Zeitschriftenthemen an der Hochschule der Medien in Stuttgart und Autor zahlreicher Bücher und Fachartikel. Er war Geschäftsführer und Verlagsleiter in der Zeitungsbranche. Er ist seit vielen Jahren Dozent und Trainer für namhafte Institutionen und Verlage.

ANMELDUNG

Zertifikatslehrgang Media & Sales

Herbst 2013 – Frühjahr 2014

Bitte ausfüllen und faxen an **(0 69) 97 38 22-51**

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

- **Zertifikatslehrgang Media & Sales. Zum erfolgreichen Mediaberater weiterbilden - mit Hochschulzertifikat**

- **Leitung**

Prof. Christof Seeger

Media & Management
Prof. Christof Seeger

- **Veranstalter**

ZMG Zeitungs Marketing Gesellschaft

Darmstädter Landstraße 125

60598 Frankfurt am Main

Ansprechpartner: Dr. Joachim Donnerstag

E-Mail: sek@zmq.de · Tel. (0 69) 97 38 22-0

- **Mindestteilnehmer:** 10 Personen

- **Starttermin:** 23. September 2013

- **Kosten**

3.750,- € zzgl. MwSt.

500,- € zzgl. MwSt. Bearbeitungsgebühr Zertifikat durch Hochschule der Medien Stuttgart

- **Veranstaltungsort**

ZMG Zeitungs Marketing Gesellschaft

- Konferenzraum -

Darmstädter Landstraße 125

60598 Frankfurt am Main

Stornierung, Rücktritt: Stornierungen sind bis vier Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei möglich und müssen schriftlich mitgeteilt werden. Ab diesem Zeitpunkt bis 14 Tage vor der Veranstaltung werden Stornierungen unter der Berechnung einer Bearbeitungsgebühr von 50 % entgegengenommen. Bei späteren Stornierungen oder Nichterscheinen sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten. Selbstverständlich können Sie sich vertreten lassen, bitte nennen Sie uns vorher schriftlich (per Email an sek@zmq.de) den/die Ersatzteilnehmer/in.

Absage von Veranstaltungen: Die ZMG kann die Veranstaltung aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, bei Ausfall bzw. Erkrankung von mehreren Referenten, Hotelschließung oder höherer Gewalt, absagen. Im Fall einer zu geringen Teilnehmerzahl kann die Absage bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung erfolgen. In allen anderen Fällen einer Absage aus wichtigem Grund sowie bei Änderungen des Programms wird die ZMG die Teilnehmer so rechtzeitig wie möglich informieren. Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, wird die bereits gezahlte Teilnahmegebühr erstattet. In diesem Fall bestehen keine Ersatz- oder Ausfallansprüche an die ZMG.

- **Teilnehmer/in 1**

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

- **Teilnehmer/in 2**

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

- **Teilnehmer/in 3**

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

- **Verlag**

.....

- **Ansprechpartner/in**

.....
Name, Vorname

.....
Durchwahl

.....
E-Mail

- **Rechnungsanschrift**

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

- **Datum, Unterschrift**

.....