

**LZS.**

Lokalzeitungen

Service

GmbH

06. bis 08. September 2012

## INTENSIV-WORKSHOP

### STARTEN SIE DURCH!

### Grundlagen des Anzeigenverkaufs für neue Medienberater/innen

*Trainer: Karl Redl*



Dieser Workshop vermittelt Ihren neuen Medienberatern Fachkompetenz und unterstützt das verkäuferische Basiswissen! Sie erhalten das ideale Rüstzeug für den Außendienst und / oder Telefonverkauf mit allem Wissenswerten zu

Fragetechniken | Einwandbehandlung |  
Nutzenargumentation | Zeitungsbasics (ZMG)  
Neukundengewinnung

und einen kräftigen Schub Motivation zur  
Umsetzung des Gelernten.

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

##### STRATEGISCHE GESPRÄCHSFÜHRUNG

###### Fragetechnik

Wer fragt, führt! Die Bedeutung der Fragetechnik in der Verhandlungsführung. Erfolgreich verkaufen durch bedürfnis- und bedarfsgerechte Argumentation. Wie Sie herausbekommen, was Ihr Kunde über Ihr Angebot denkt.

###### Einwandbehandlung

Welche Bedeutung haben Einwände für Ihren Verkaufserfolg und für Ihre Abschlussquote? Welche erfolgreichen Strategien gibt es, Einwände und Widerstände zu überwinden? Wie überzeugen Sie kritische Kunden und geschulte Einkäufer?

##### STRATEGIEN GEGEN DEN PREISDRUCK

Welche Erwartungen haben Ihre Kunden an den Preis? Die Strategie „Weniger Rabatt, mehr Nutzen“ als zentrales Element jeder Preisverhandlung. Wie vermitteln Sie Ihrem Gesprächspartner überzeugend die Kundenvorteile?

##### PROFESSIONELLE NEUKUNDENGEWINNUNG

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

Wie bereiten Sie Ihre Akquisitionserfolge strategisch vor? Was interessiert Ihre Kunden? Mit welchen Argumenten wecken Sie Interesse?

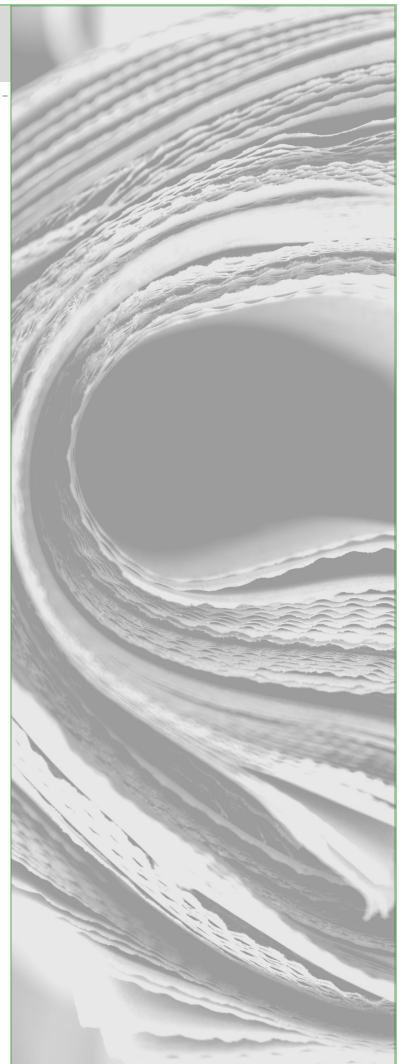
###### Teil 2: Erstgespräch erfolgreich führen

Wie präsentieren Sie sich, Ihr Unternehmen und Ihre Produkte kompetent und überzeugend? Mit welchen strategischen Fragen verschaffen Sie sich zu Beginn einen Informationsvorsprung?

#### SEIT 8 JAHREN ERFOLGREICH - Das sagen die Teilnehmer...

„In den Gruppenarbeiten erlernt man gemeinsam die Gesprächstechniken. Und bei den Rollenspielen kann man dann direkt die Einwandbehandlung und Nutzenargumentation anwenden.“

„Für die verschiedensten Gesprächssituationen wird man perfekt vorbereitet; auch mit einem Nein umgehen zu können.“



#### ZIELGRUPPE

Alle neuen Mitarbeiter aus der Anzeigenabteilung, Anzeigen- und Mediaberater sowie Handelsvertreter.

#### TERMIN

**Donnerstag, 06.09.2012**

10.00 - 17.30 Uhr

**Freitag, 07.09.2012**

09.30 - 17.30 Uhr

**Samstag, 08.09.2012**

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 Übernachtung müssen selbst getragen werden.



## INTENSIV-WORKSHOP

### STARTEN SIE DURCH!

Grundlagen des Anzeigenverkaufs  
für neue Medienberater/innen

<b>Datum</b>	<b>Donnerstag</b>   06.09.2012	10.00 - 17.30 Uhr
<b>Uhrzeit  </b>	<b>Freitag</b>   07.09.2012	09.30 - 17.30 Uhr
	<b>Samstag</b>   08.09.2012	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

