

Online-Seminar

Mediaagenturen

Wie sie arbeiten, planen, buchen und überzeugt werden können

22. September 2022

WIEDERHOLUNG
DER VERANSTALTUNG
AUFGRUND HOHER NACHFRAGE

ONLINE
LEARNING

Programm

Mediaagenturen entscheiden mit. Insbesondere bei überregionalen Händlerorganisationen, Key-Accounts und internationalen Marken sind sie ein gesetzter Mittler. Die Sprache im Verkaufsdiallog ist jedoch häufig eine andere, als im Direktkundengeschäft. Der Blick auf Werbemedien differiert ebenso, wie das Geschäftsziel dieser Händler und Treuhänder.

Dieses Online-Seminar unterstützt Sie dabei, Mediaagenturen professionell in den Verkaufsprozess zu integrieren und für das eigene Medium zu gewinnen. Sie nehmen mit, wie Sie Verkaufs- und Kommunikationsaktivitäten für Mediaagenturen optimieren können.

Ziel ist es, die relevanten Entscheidungswege und Auswahlparameter zu kennen, um in den Mediaplan des Key-Accounts zu gelangen. Darüber hinaus dauerhaft im „Relevant Set“ der Agentur zu sein und Mediaplaner aktiv zu betreuen.

Agenda

Teil I: Markt

- Marktmacht und Agenturlandschaft
- Agenturtypen und ihre Units
- Entscheidungs- und Ablaufprozesse
- Fallbeispiele: 10 Agenturen unter der Lupe
- Wer plant/kauft für wen: Etats im Überblick

Teil II: Medienauswahl

- Entscheidungsparameter der Agenturen
- Mediadaten und Mediakennziffern im Check
- Angebotsbewertung aus Agentursicht
- Rahmenverträge mit Agenturen

Teil III: Beziehungsmanagement

- Die 7 größten Fehler vermeiden
- Die Sicht des Mediaplaners
- Mediaplaner-Typen erkennen + betreuen

Veranstaltung

Termin: Donnerstag, 22. September 2022

Dauer: 2 Blöcke á 60-90 Minuten
Block I um 10:00 Uhr, Block II 13:00 Uhr

Leitung: Thorsten Gerke

Zielgruppe: Mediaberater*innen und Verkaufsmangement, Anzeigenleitungen/-verkaufslösungen, Fachkräfte aus aktiven Media-Sales, Key-Account-Manager*innen

Referent

Dipl.-Oec. Thorsten Gerke absolvierte neben seinem Universitätsstudium (Schwerpunkt Marketing) eine Fachausbildung zum Kommunikationswirt. In der Praxis ist er seit über 25 Jahren in der (digitalen) Medienvermarktung und Mediaplanung engagiert.

Er begleitet und berät sowohl überregional als auch lokal ausgerichtete Verlage. Dabei baut der ausgebildete Mediaplaner selbst auf fundierte Praxiserfahrung auf Medien- und Agenturseite, u.a. als Leiter der Digitalvermarktung und der Marktforschung eines Verlags.

Als Autor des „Handbuch Werbemedien - Werbeträger optimal vermarkten“, als Dozent und Trainer für Medienhäuser sowie an der Fakultät für Digitale Medien der HFU Hochschule Furtwangen University (u.a. Lehrauftrag Media Planning), zählen die professionelle Mediavermarktung sowie die Digitalisierung der Medien zu seinen Fachgebieten.



ANMELDUNG

Mediaagenturen - Wie sie arbeiten, planen, buchen und überzeugt werden können

Donnerstag, 22. September 2022

Bitte digital ausfüllen und an sek@zmg.de senden
oder ausdrucken und faxen an **(0 69) 97 38 22-51**

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Referent

Thorsten Gerke
www.tg-und-partner.de



Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail sek@zmg.de, Telefon 069 97 38 22-19

Kosten

ZMG-Partnerverlage: **289,- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **578,- €** zzgl. MwSt.

Technische Voraussetzungen

Wir führen diese Online-Fortbildung mit *GoToMeeting* durch. Sie können einen [Systemcheck unter diesem Link durchführen](#). Zur Teilnahme benötigen Sie lediglich einen PC oder Tablet mit Internetzugang. Den Teilnahmelink und den Audio-Code erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Mindestteilnehmerzahl

5 Personen

Stornierung, Rücktritt: *Kostenfreie Stornierungen* sind schriftlich bis vier Wochen vor Beginn der Veranstaltung möglich. Stornierungen bis 14 Tage vorher werden unter 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 E-Mail an sek@zmg.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*innen 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

Ansprechpartner*in

Name, Vorname

Durchwahl

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift
