

Zertifikatslehrgang 2022/2023

Media & Sales

Zum erfolgreichen Mediaberater weiterbilden
– mit Hochschulzertifikat

Start 19./20. September 2022 | Frankfurt



wieder live
und vor Ort!

Ausgangslage

In der Zeitungs- und Medienbranche besteht weiterhin ein hoher Bedarf an qualifizierten Mitarbeiter*innen im Bereich der Medienberatung und der Kundenbetreuung. Die Anforderungen an Mediaberater*innen werden sehr viel 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*innen im Verkauf die Möglichkeiten des eigenen Verlagsportfolios beherrschen, crossmedial denken und argumentieren können.

Zielsetzung

Mit diesem Zertifikatslehrgang verfolgt die ZMG einen ganzheitlichen Ansatz. **Es werden alle Aspekte der Mediaberatung berücksichtigt:** Die Bedeutung des strategischen Marketings, Digitalisierung und New Media, Verkaufskommunikation sowie die Bedeutung der Anzeigengestaltung. Darüber hinaus werden auch medienrechtliche 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 Teilnehmer*innen wird über das Praxisprojekt die Angst vor Neuem genommen und sie können außerhalb des Arbeitsalltags ihre Potenziale, basierend auf einem breiteren Horizont, entfalten. Die vermittelten Inhalte werden durch aktuelle Erkenntnisse aus dem Hochschul Umfeld abgerundet.

Zielgruppe

Der Zertifikatslehrgang richtet sich an Mitarbeiter*innen aus Medienunternehmen, die entweder ganz neu in der Branche sind, oder sich weiterentwickeln wollen. Gerade im Tagesgeschäft fehlt häufig der notwendige Raum, um sich mit neuen Themen zu beschäftigen oder sich mit alltäglichen Dingen intensiver zu befassen.

Viele Teilnehmer*innen aus den vergangenen Jahren begleiten mittlerweile in ihren Unternehmen verantwortungsvolle Positionen und tragen somit zur nachhaltigen Unternehmensentwicklung bei.

+++ +++ Wichtiger Hinweis +++ +++

Der Lehrgang ist in diesem Jahr erstmals wieder als **Präsenz-Kurs** in Frankfurt geplant. Die Gesundheit der Teilnehmer*innen ist uns dabei sehr wichtig. Unser Hygienekonzept berücksichtigt daher tagesaktuell alle behördlich vorgeschriebenen Sicherheitsmaßnahmen, wie z.B. die ausgiebige und regelmäßige Lüftung des großen Konferenzraums in der ZMG. Wir haben die aktuellen Entwicklungen der Pandemie stets im Blick, sodass jederzeit eine Umstellung auf Video-Learnings schnell und unkompliziert erfolgen kann, sollte es die Krisenlage erforderlich machen.

Inhalte und Aufbau I

Leitung: Prof. Christof Seeger, HdM Stuttgart

Modul 1: Strategisches Medienmarketing, Grundlagen der Markentheorie

- Bedeutung der Medienmarke für Medienunternehmen
- Markenführungsstrategien für Medienunternehmen
- Strategien des operativen Marketings
- Best-Practice Beispiele

Modul 2: Digitales Marketing, New Media

- Einführung in Medienwirkungen
- Einsatz von Mark-Media-Studien
- Analyse von Kundenzufriedenheitsbefragungen in der Zeitungsbranche
- Online-Marketing
- Social-Media-Marketing
- Online-Werbeformen und deren Einsatz

Modul 3: Agiles Projektmanagement und Innovationsmanagement

- Theorieteil: Einsatz von agilen Projekt- und Innovationsmanagement-Methoden
- Praxisteil: Erarbeitung eines individuellen Projekts in Workshops – Ausarbeitung und Diskussion der Projektziele

Lehrgangsleitung

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 und ist seit vielen Jahren Dozent und Trainer für namhafte Institutionen und Verlage.

Zertifikatslehrgang 2022/2023

Media & Sales

Zum erfolgreichen Mediaberater weiterbilden
– mit Hochschulzertifikat

10 Jahre
„Media & Sales“

Besonderheit

Der erfolgreiche Lehrgang findet bereits zum zehnten Mal in Folge statt. Er ist auf eine **Laufzeit von 7 Monaten** angelegt, sodass 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 Stuttgart
- Ein anerkanntes Hochschulzertifikat, das im Falle eines Studiums teilweise angerechnet werden kann
- Der Aufbau eines Kollegennetzwerkes durch Präsenzveranstaltungen und den Austausch untereinander
- 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:** 19. - 20. September 2022 (1,5 Schulungstage)
- **Modul 2:** 10. - 11. Oktober 2022 (1,5 Schulungstage)
- **Modul 3:** 21. - 22. November 2022 (1,5 Schulungstage)
- **Modul 4:** 16. - 17. Januar 2023 (1,5 Schulungstage)
- **Modul 5:** 06. - 07. März 2023 (1,5 Schulungstage)
- **Modul 6:** 17. März 2023 (1 Schulungstag)
- **Prüfung:** 15. April 2023

Inhalte und Aufbau II

Modul 4: Sales- und Verkaufskommunikation, Anzeigengestaltung

- Verkaufsgespräche vorbereiten und führen
- Finden von Verkaufsargumenten
- Werkzeuge der Gesprächsführung
- Einwandbehandlung, Fragetechniken
- Grundlagen der Anzeigengestaltung
- Gestaltung von Online-Werbeformen
- Re-Design ausgesuchter Praxisbeispiele

Modul 5: Praxis

- Präsentation der Teilnehmer*innen und ihrer Projekte für den Verlag
- 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
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Internet
- Digital Rights

Abschlussprüfung

- **Schriftliche Klausur**
 - Dauer: 90 Minuten
 - 50% der Gesamtnote
- **Schriftliche Hausarbeit**
 - Theoretische Begleitung des eigenen Praxisobjekts
 - Abgabe drei Wochen vor Abschlussprüfung
 - Umfang: 20 Seiten
 - 30% der Gesamtnote
- Die bestandene Prüfung führt zu einem Zertifikat der Hochschule der Medien

Zertifikatslehrgang Media & Sales September 2022 – April 2023 | Frankfurt am Main

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.

Zertifikatslehrgang Media & Sales

■ Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail sek@zmg.de, Telefon 069 97 38 22-0

■ Teilnahmegebühr

3.999,- € p. P. (ZMG-Partnerverlage)
5.199,- € p. P. (Nicht-Partnerverlage)

+ **500,- €** zzgl. MwSt. Bearbeitungsgebühr
Hochschulzertifikat durch HdM Stuttgart

Alle Preise zzgl. MwSt.

Die Rechnungsstellung erfolgt gemäß des Leistungs-
zeitraums *50% in 2022* und *50% in 2023*.

■ Veranstaltungsort

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
- Konferenzraum -
Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt am Main

■ Mindestteilnehmerzahl

5 Personen

■ Starttermin

19. September 2022

Stornierung, Rücktritt: Stornierungen sind schriftlich bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung möglich und 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
