

Summer Classes 2022

So klappt es mit dem Verkauf von digitaler Werbung

Auch 2022 wieder im Programm!

Nach dem Sommer macht Ihnen in der Digital-Vermarktung keiner mehr etwas vor

Die interaktiv angelegten Summer Classes vermitteln über die Sommermonate die richtigen Argumentationen, Gesprächseinsteige, technische Hintergründe und Einwandbehandlungen, damit auch Sie zukünftig in jedem Kundengespräch auch Ihre digitalen Werbedienstleistungen wie Display Advertising, Native Advertising, Social Media-Angebote und Google Ads erfolgreich im Markt platzieren.

Sie erhalten in den vier kollaborativen, interaktiven Trainings mit den Summer Classes viele praktische Tipps für den Verkauf, um endlich erfolgreich die Kurve zu den digitalen Produkten für Ihre Geschäftskunden zu bekommen. Durch den mehrmoduligen Aufbau können die Tipps direkt im Verkauf angewendet und in der nächsten Runde gespiegelt und gemeinsam verfeinert werden.

Termine: 20. Juli
02. August
17. August
08. September

Display Advertising
Native Advertising
Social Media
Google Ads

Zeit: jeweils von 14:00 Uhr bis 17:00 Uhr
via Zoom-Konferenztool

Leitung: Carola Frost

Zielgruppe: Mediaberater*innen, Anzeigenverkäufer*innen, Verlagsleitungen, Anzeigenleitungen, Verkaufsführungen, Objektleiter*innen, Mitarbeitende im Anzeigenverkauf, freie Handelsvertreter*innen in der Anzeigenakquise des Regionalverlages

Endlich Display Advertising verkaufen!

Verkäuferisch gewappnet - vom Gesprächseinstieg bis zur Besprechung des Reportings. Die wichtigsten Verkaufsargumente und Verkaufsanlässe. Welche Werbeform für welchen Kunden? Umgang mit den häufigsten Kundeneinwänden. Reportings als Chance in der Akquise.

20. Juli 2022

Endlich Native Advertising verkaufen!

Was ist das Besondere an Native Ads? Tipps für den Verkauf: Wie komme ich auf eine gute Native-Idee? Im Vergleich: Display und Native Ads im Verkauf. Und womit sind Native Ads eigentlich (nicht so) gut kombinierbar?

02. August 2022

Social Media: Gute Argumente im Verkauf

Wann und warum machen die Verlagsdienstleistungen wie Branded Posting oder Stories für Ihre Kunden Sinn? Wie bewerte ich eigentlich die Social-Media-Aktivitäten meiner Kunden? Warum Social Media nicht alles ist und auch für die Social-Media-Enthusiasten unter den Kunden Sinn macht.

17. August 2022

Google Ads: Gute Argumente im Verkauf

Google: Freund und Feind für die Vermarkter im Verlag. Wir wappnen Sie für den Verkauf von Google Ads und rüsten Sie für die richtige Argumentation beim Kunden: Warum trotz Google Ads Werbung auf den Verlagsplattformen erfolgsversprechend ist.

08. September 2022

ANMELDUNG

Summer Classes

Juli – August – 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.

Referentin

Carola Frost – Vermarktungskonzepte für Medien
Lilienstraße 11
20095 Hamburg
www.carola-frost.de



Carola Frost ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung mit eigener Digital-expertise. Ihre Agentur berät Medien beim Aufbau und bei der Neuausrichtung ihres Vermarktungs-geschäfts mit Fokus auf die crossmediale, beratende Verkaufsorganisation. Sie optimiert den Verkaufs-apparat von Werbedienstleistungen über die gesamte Leistungskette der Werbevermarktung - so gehören zahlreiche namhafte Digitalvermarkter und Regional-verlage zu ihrem Kundenstamm.

Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail: sek@zmg.de, Tel. (0 69) 97 38 22-19

Technische Voraussetzungen

Es handelt sich um interaktive Web-Workshop mit ‚Zoom‘. Zur Teilnahme empfehlen wir einen PC oder Laptop mit Kamera und Mikrofon. Ein **Technikcheck** findet am Vortag um 9:00 Uhr statt. Nähere Informa-tionen dazu und den Teilnahmelink erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich einverstanden, dass Carola Frost Sie bzgl. eines Technikchecks kon-taktieren kann.

Teilnehmerzahl

mindestens 5 Personen – maximal 12 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 Nicht-erscheinen sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten. Selbst-verständlich können Sie sich vertreten lassen, bitte nennen Sie uns vorher schriftlich (per E-Mail an sek@zmg.de) den/die Ersatz-teilnehmer*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 Teilnehmer-zahl 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 Teil-nehmer*innen so rechtzeitig wie möglich informieren. Muss eine Ver-anstaltung abgesagt werden, wird die bereits gezahlte Teilnahme-gebühr erstattet. In diesem Fall bestehen keine Ersatz- oder Ausfall-anprüche an die ZMG.

Buchung

Die Summer Classes beinhalten vier Module und können als Komplettpaket gebucht werden. Die Learn-ings und Arbeitsergebnisse aus den einzelnen Ter-minen werden im nächsten Modul aufgegriffen.

995,- € für ZMG-Partnerverlage

(Nicht-Partnerverlage zahlen den doppelten Preis)

200,-€ Preisersparnis!

Auf Wunsch können auch einzelne Termine gebucht werden. Bitte kreuzen Sie zur Buchung die jeweiligen Veranstaltungen an

20. Juli 2022
02. August 2022
17. August 2022
08. September 2022

Display Advertising
Native Advertising
Social Media
Google Ads

Pro Termin je **299,- €** für ZMG-Partnerverlage
(Nicht-Partnerverlage zahlen den doppelten Preis)

Alle Preise zzgl. MwSt.

Teilnehmer*in

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Ansprechpartner*in

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift
