

Workshop-Reihe

Stellenmarkt - Ihre Toolbox für nachhaltigen Erfolg

Die Vermarktungspotenziale im Geschäft mit den personalsuchenden Unternehmen erfolgreich ausschöpfen



**Die neue Runde unserer
Intensiv-Workshop-Reihe
startet im Mai!**

Der anhaltende Fachkräftemangel bietet den Medienhäusern neue Erlösmöglichkeiten rund um die Suche nach Fachkräften, die Gewinnung von qualifizierten Auszubildenden, den Wettbewerb um junge sowie erfahrene Talente, die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber und die Bindung der Mitarbeiter:innen. Es gilt **das klassische Geschäft mit den Stellenanzeigen nicht nur abzusichern, sondern auch auszubauen** und sich mit medialer Kompetenz noch versierter zu positionieren. So erreicht das Geschäft mit den arbeitgebenden Unternehmen ein völlig neues Level.

Die Workshop-Reihe

In **8 interaktiven Workshops** mit zwei erfahrenen Vermarktungsprofis erleben Sie praxisnah eine Komplettbetrachtung des Stellenmarkts aus Produkt-, Organisations- und aus der Verkaufsperspektive.

Organisation & Steuerung

Wie kommt die Verlagsvermarktung von einer „Stellenanzeigen-Annahmestelle“ zu einer aktiven Verkaufsteuerung mit den arbeitgebenden Unternehmen? An welche bestehenden Verlagsstrukturen kann angedockt werden? Wie baue ich das Outbound-Geschäft auf? Und natürlich die Frage: Spezialverkauf oder nicht?

Produkte & Angebote

Welche Angebote sind die schnellen Umsatzdreher? Welche Kombinationen und Vorgehensweisen machen erfolgreiches Upselling im Stellenmarkt aus? Magazine, Content-Marketing, Social Media, Performance Marketing, Sonderthemen neu gedacht – Mit welchen Angeboten positionieren sich Regionalverlage erfolgreich als umfassende Personalmarketing-Experten? Und last but not least: Welche externe Dienstleister gibt es, die Sie dabei unterstützen?

Verkauf & Kompetenz

Die wichtigsten Argumentationen und Skills für die Verkaufspraxis. So gelingt der erfolgreiche Einstieg in den beratenden Verkauf mit personalsuchenden Arbeitgebern. So kann man mit Kundennutzen Stellenkunden beraten und den Elevator Pitch gewinnen. Lernen Sie die häufigsten Einwände in Bezug auf alte und neue Verlagsangebote für Arbeitgeber sicher zu parieren.

+++ Durch die Verteilung auf mehrere Module können die Learnings direkt im Verkauf angewendet, in der nächsten Runde gespiegelt und gemeinsam verfeinert werden.

- Termine:**
- 10. Mai 2023**
Modul 1 - Getting started
 - 05. Juni 2023**
Modul 2 - Upselling: die schnellsten Hebel
 - 28. Juni 2023**
Modul 3 - Upselling mit Digitalprodukten
 - 07. September 2023**
Modul 4 - Employer Branding und strategische Beratung
 - 17. Oktober 2023**
Modul 5 - Storytelling für Arbeitgeber
 - 14. November 2023**
Modul 6 - Performance Recruiting
 - 11. Dezember 2023**
Modul 7 - Make it or buy it

18. Januar 2024

Das Abschlussmodul: Ihre Roadmap **Präsenz-Veranstaltung in Berlin oder Hamburg!** Der Ort wird rechtzeitig vorher bekanntgegeben.

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

Leitung: Carola Frost und Stephan Körting

Zielgruppe: Geschäftsführer:innen, Verlagsleitungen, Anzeigenleitungen, Verkaufsleitungen, Teamleiter:innen, Verantwortliche im Stellenspezial-Verkauf, Produkt-Management, Verantwortliche für den Crossmedia-Verkauf

Carola Frost ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung mit eigener Digitalexpertise. Ihre Agentur berät Medien beim Aufbau und bei der Neuausrichtung ihres Vermarktungsgeschäfts. Zu ihrem Kundenstamm gehören zahlreiche namhafte Digitalvermarkter und Regionalverlage.

Stephan Körting ist Trainer und Coach für Publisher mit langjähriger Verlags- und Digitalerfahrung. Eines seiner Spezialgebiete ist der Auf- und Ausbau des klassischen Stellenmarktes in Richtung Employer Branding als Dienstleistung für Zeitungsverlage.

Die ZMG ist Dienstleister für Zeitungsdaten, Planungs- und Buchungstools sowie für Forschung zu Zielgruppen und Märkten bis hin zur Werbewirkung. Sie verfügt über einen einzigartigen Schatz an Forschungs- und Planungsdaten und umfängliches Wissen über den Zeitungsmarkt in Deutschland.

Workshop-Reihe

Stellenmarkt - Ihre Toolbox für nachhaltigen Erfolg

Das sind die Module der Reihe:



Modul 1 – Getting started

Die Trends: Warum es heute Sinn macht sich um den Stellenmarkt zu kümmern. Diese Visionen braucht man dafür. Das können passende Formen für die Organisation des Stellenverkaufs sein. Der Überblick: Diese Produkte für den Stellenmarkt müssen Sie kennen. Wir besprechen die konkreten Entwicklungsperspektiven für den eigenen Verlag.

Mittwoch, 10. Mai 2023 (Online)

Modul 2 – Upselling: die schnellsten Hebel

Mehrverkauf statt Anzeigenannahme: Die richtigen Gesprächseinstiege finden, hilfreiche Ansätze für Mehrverkauf. So sieht der perfekte Start in das Beratungsgespräch aus. Das sind sinnvolle Tipps für das strukturierte Nachfassen und handfeste Formulierungen für Care Calls, damit der Weiterdreh sicher gelingt.

Montag, 05. Juni 2023 (Online)

Modul 3 – Upselling mit Digitalprodukten

Einfache und schnell umsetzbare digitale Verlängerungen „von der Stange“: Das sind die verschiedenen Angebotsformen auf den Stellenportalen (Listings, Portraits, Flatrates), Display Ads für den Stellenmarkt, standardisierte Social-Media-Postings. Wir diskutieren die Vor- und Nachteile der digitalen Komponenten und deren Einsatzmöglichkeiten im Personalmarketing.

Mittwoch, 28. Juni 2023 (Online)

Modul 4 – Employer Branding und strategische Beratung

Make it, or buy it: Heute pitchen für Sie vier Dienstleister, die Sie beim Aufbau Ihres Geschäfts mit den Stellenkunden unterstützen. Hart aber fair ist die Devise und im Anschluss entwickeln wir gemeinsam Ihre Kriterien zur Bewertung von Anbietern. Wir sprechen über Recruiting vs. Employer Branding-Kampagnen und tauchen ins Content Marketing für Arbeitgeber ein.

Donnerstag, 07. September 2023 (Online)

Modul 5 – Storytelling für Arbeitgeber

Wie Sie die Kurve aus dem Verkaufsgespräch ins Employer Branding bekommen. Jetzt geht es darum, nicht nur akuten Personalbedarf zu decken, sondern mit einer langfristigen Personalmarketing-Strategie Erfolge vorzuprogrammieren.

Dienstag, 17. Oktober 2023 (Online)

Modul 6 – Performance Recruiting

Wie kann der Verlag Elemente aus dem Performance Marketing ins eigene Portfolio für Arbeitgeber integrieren? Wie tickt ein Performance Recruiter? Welche Kennzahlen spielen eine Rolle? Der Produktfokus liegt in diesem Modul auf Google Ads und der Erstellung von Karrierewebsites. Mit diesem geballten Personal-Marketing-Wissen aus 6 Modulen gehen wir in die beiden abschließenden Anwendungsmodule.

Dienstag, 14. November 2023 (Online)

Modul 7 – Make it or buy it

Mit neuen Dienstleistern zu frischem Umsatz: Welche Dienstleistungen kommen in Frage? Welchen Bedarf beim Verlag decken Sie? Woraus muss ich bei der Auswahl achten? Dazu Praxisbeispiele und Optionen für jedes Modul zum Ausbau des Geschäfts.

Montag, 11. Dezember 2023 (Online)

Modul 8 - Das Abschlussmodul: Ihre Roadmap

Nach diesen sieben intensiven Sessions sind Sie jetzt umfassend gewappnet, um das Möglichste aus dem Stellenmarkt für Ihren Verlag herauszuholen.

Im letzten Modul krepeln wir nochmal die Ärmel hoch und öffnen die Werkzeugkästen. „Hands on“ ist angesagt: Wir machen es ganz greifbar und entwickeln ein Personal-Marketing-Konzept mit typischen Verlagsmitteln. Außerdem klären wir gemeinsam, wo Sie jetzt mit Ihrem Medienhaus stehen, wo Sie hin wollen und wie Sie es handfest angehen. Natürlich beschäftigen wir uns auch mit der Frage, was alles schiefgehen kann und haben hier ein paar Empfehlungen für Sie vorbereitet.

**Donnerstag, 18. Januar 2024
(Präsenzveranstaltung in Berlin oder Hamburg)**

ANMELDUNG

Stellenmarkt – Ihre Toolbox für nachhaltigen Erfolg

Mai 2023 bis Januar 2024

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.

Referenten

Carola Frost – Vermarktungskonzepte für Medien

Lilienstraße 11

20095 Hamburg

www.carola-frost.de



Stephan Körting – Training und Coaching für

Publisher

Herrendamm 22f

23556 Lübeck

www.koerting-coaching.de



Buchung

Die Reihe beinhaltet **7x Online-Module** und **1x Präsenzveranstaltung** am 18. Januar 2024 in Berlin oder Hamburg. Der Ort wird rechtzeitig vorher bekanntgegeben.

3.199,- € für ZMG-Partnerverlage

(Nicht-Partnerverlage zahlen 4.999,- €)

Alle Preise zzgl. MwSt.

Die Rechnungsstellung erfolgt gemäß des Leistungszeitraums 50% in 2023 und 50% in 2024.

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-Workshops mit ‚Zoom‘. Zur Teilnahme empfehlen wir einen PC oder Laptop mit Kamera und Mikrophon. Ein **Technikcheck** findet gesondert statt. Nähere Informationen dazu und den Teilnahmelink erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie bzgl. eines Technikchecks kontaktieren dürfen.

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 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

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

Ansprechpartner:in

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

Rechnungsanschrift

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

.....