

## Online-Workshop

# Verkaufstalente aufspüren & begeistern

25. Februar 2025

Holen Sie die  
**CHAMPIONS** ins Team!



### Programm

In vielen Medienhäusern zeigt sich derzeit ein ähnliches Bild: Die erfahrenen Verkaufsprofis stehen kurz vor dem Ruhestand, und die Verlage stehen vor einer Entscheidung – entweder wird die Position aus Budgetgründen gestrichen oder es beginnt die oft herausfordernde Suche nach jungen Verkaufstalente, die die Lücke füllen können.

In diesem neuen praxisorientierten Workshop schauen wir optimistisch in die Zukunft und schaffen den Turnaround von der verzweifelten zur erfolgreichen Suche der neuen Sales-Champions:

- **Finde die besten Verkaufstalente vor deinen Mitbewerbern!**  
Hier verstecken sich die Sales-Champions und so gewinnen Sie sie geschickt für Ihr Team, bevor es die Konkurrenz tut.
- **Machen Sie Ihr Team zum Magneten für Sales-Champions!**  
So können Sie mit einer fesselnden Ansprache und cleverem Onboarding die besten Verkaufstalente für Ihr Unternehmen begeistern und langfristig binden.
- **Sparen Sie Zeit und Nerven mit den richtigen Tools und Hacks!**  
Sie bekommen sofort umsetzbare Tipps und Tools an die Hand, damit Sie den Recruiting-Prozess vereinfachen und schneller die richtigen Talente finden.

### Dieser Workshop richtet sich an ...

- **Führungskräfte im Sales**, die ihre Teams mit den besten Verkaufstalente verstärken möchten.
- **Recruiting- und HR-Verantwortliche**, die gezielt nach Sales-Champions suchen und den Recruiting-Prozess effizienter gestalten wollen.
- **Geschäftsführer und Verlagsleiter**, die den Erfolg ihres Unternehmens durch die richtigen Vertriebstalente nachhaltig steigern wollen.
- **Teamleiter im Werbeumfeld**, die wissen möchten, wie sie Verkaufstalente für ihre Unternehmen gewinnen und langfristig binden können.

### Veranstaltung

- Termine:** Dienstag, 25. Februar 2025
- Zeit:** 14:00 bis 16:00 Uhr
- Format:** Online-Workshop via Zoom  
Dialog- & Diskussionsmöglichkeiten gibt es durchgehend.
- Leitung:** Stephan Körting  
(Stephan Körting Beratung und Coaching)
- Zielgruppe:** Führungskräfte im Verkauf, Recruiting- und HR-Verantwortliche, Personalleitung, Verkaufsleitung, Teamleitung im Sales, Geschäftsführung

### Workshop Leitung



**Stephan Körting** ist Berater und Coach für Publisher mit langjähriger Verlags- und Digitalerfahrung. Eines seiner Spezialgebiete ist der Aufbau eines Spezialverkaufs für den Stellenmarkt sowie die Entwicklung lösungsorientierter Konzepte für die personalsuchenden Unternehmen als Dienstleistung der Medienhäuser.

Die Unternehmen profitieren von seiner Expertise aus zwei Welten: Dem strukturierten, konzeptionellen Ansatz des Beraters und Coaches einerseits und der Verlagspraxis andererseits. Und dabei die Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und den Umsatz immer fest im Blick.

# ANMELDUNG

## Verkaufstalente aufspüren und begeistern

25. Februar 2025

Bitte digital ausfüllen oder ausdrucken, scannen und an [sek@zmg.de](mailto:sek@zmg.de) senden.  
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

### Referent

Stephan Körting  
[koerting-coaching.de](http://koerting-coaching.de)

  
BERATUNG  
UND COACHING

### Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH  
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.  
E-Mail: [sek@zmg.de](mailto:sek@zmg.de), Tel. (069) 97 38 22-0

### Kosten

ZMG-Partnerverlage: **329,- €** p.P. zzgl. MwSt.  
Alle anderen Verlage: **658,- €** p.P. zzgl. MwSt.

### Technische Voraussetzungen

Zur Teilnahme benötigen Sie einen PC/Laptop oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahmelink erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

### 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](mailto:sek@zmg.de)) den oder 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

### Teilnehmer/in

-----  
Name, Vorname

-----  
Funktion/Position

-----  
E-Mail

### Teilnehmer/in

-----  
Name, Vorname

-----  
Funktion/Position

-----  
E-Mail

### Ansprechpartner/in

-----  
Name, Vorname

-----  
Durchwahl

-----  
E-Mail

### Rechnungsanschrift

-----  
Firma

-----  
Straße

-----  
PLZ, Ort

### Datum, Unterschrift

-----