

## Verkaufstrainingskurs 2025

# Kundendialoge meistern & erfolgreich verkaufen

25. März 2025



Veranstaltung **live vor Ort**  
bei der ZMG in Frankfurt/Main

### Programm

**Verkaufen in herausfordernden Zeiten** ist für viele Mediaberater/innen im Innen- und Außendienst Alltag. Dieses Seminar gibt Rüstzeug für die Schärfung von Argumentationen und die sichere Kundenanalyse. Es erleichtert mit den neu erlernten Techniken die Führung des Kundendialogs und den Auftragsabschluss.

**Der persönliche Verkauf** (z. B. Kundenbesuch) wird im Programm ebenso abgedeckt, wie mediengestützte Verkaufsaktivitäten (z. B. per E-Mail, Telefon und mittels Mediadaten). Für die Neukundenakquise, Stammkundenaktivierung, den Verkauf von Standard- und Individualangeboten werden Lösungen erarbeitet.

**Die Anwendung des Fachwissens** findet anhand von Praxisbeispielen am gleichen Tag statt. Ein besonderer Akzent liegt dabei auf digitalen Mediaangeboten. Aber auch die Chancen von Print und crossmedialen Angeboten werden beleuchtet.

### Agenda

#### 1. Analyse im Verkaufsprozess

- Kundentypen sofort erkennen
- Kundenmotivationen entschlüsseln
- Welcher Verkaufstyp sind Sie selbst?

#### 2. Dialog + Verkauf in der Praxis

- Der erste Eindruck (Wirkung erzeugen)
- Kundenkontakt via E-Mail/Brief/Telefon
- Präsentation und Argumentation im Gespräch
- Den Abschluss meistern (Überzeugung)

#### 3. Praxiseinheiten zur Anwendung

- Typische Verkaufssituationen lösen
- Dialogtechniken nach Kundentyp anwenden
- Auf die härtesten Praxisfälle vorbereitet sein

### Veranstaltung

**Termin:** Dienstag, 25. März 2025  
**Dauer:** 10:00 bis 15:30 Uhr  
Mittagspause mit Buffet inkl.

**Leitung:** Thorsten Gerke (tg&partner)

**Zielgruppe:** Anzeigenleitung, Anzeigenverkaufsleitung, Key-Accounter, Mediaberatung, Crossmedia-Verkauf, Fachkräfte mit Kundenkontakt, auch für (Quer-) Einsteiger und Nachwuchskräfte geeignet

### Seminarleitung



Dipl.-Oec. **Thorsten Gerke** lehrt an der Fakultät für Digitale Medien der HFU Hochschule Furtwangen. Seine Schwerpunkte liegen in der Mediaforschung und Mediaplanung.

In der Praxis ist er seit über 25 Jahren in der aktiven Medienvermarktung engagiert, u.a. als Leiter der Digital- und Crossmedia-Vermarktung. Er begleitet und berät heute sowohl überregional als auch lokal ausgerichtete Medienhäuser und schult Fach- sowie Führungskräfte.

Zu seinen ersten Publikationen zählt das „Handbuch Werbemedien - Werbeträger optimal vermarkten“, das von der Fachzeitschrift W&V ausgezeichnet wurde. Zahlreiche weitere Veröffentlichungen zur Medienwirtschaft sind seitdem von ihm erschienen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben die Möglichkeit, **eigene Praxisfälle aus dem Verkauf** in das Seminar einzubringen, um dort Lösungen zu entwickeln.

**Diese ZMG-Fortbildung eignet sich** nicht nur für Einsteiger und Nachwuchskräfte im Verkauf. Sie bietet aber auch erfahrenen Fachkräften neue Impulse und hilfreiche Techniken zur Auffrischung.

# ANMELDUNG

## Kundendialoge meistern & erfolgreich verkaufen

Dienstag, 25. März 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

Thorsten Gerke  
[www.tg-und-partner.de](http://www.tg-und-partner.de)



### 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: **829.- €** zzgl. MwSt.  
Nicht-Partnerverlage: **958.- €** zzgl. MwSt.

**Frühbucherrabatt bis 31.01.2025 sichern!**  
**ZMG-Partner zahlen nur 629,- €**  
**Nicht-Partner zahlen nur 758,- €**

### Technische Voraussetzungen

Zur Teilnahme benötigen Sie einen PC/Laptop oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahme-link erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Die Veranstaltung wird mit dem Video-Konferenztool Microsoft Teams durchgeführt.

### 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](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

-----