

Smarte KI-Strategien für Verlage

Mehr Effizienz, mehr Umsatz, mehr Reichweite

9. April 2025

Online-Workshop

NEUAUFLAGE
des Workshops „KI & Co.“

Programm

Die Medienbranche verändert sich rasant – und wer sich jetzt mit den richtigen KI-Strategien aufstellt, ist den anderen voraus! In diesem praxisnahen Workshop zeigen wir Ihnen, wie Sie Künstliche Intelligenz gezielt für mehr Effizienz, höhere Umsätze und eine größere Reichweite nutzen.

Von automatisierter Angebotserstellung über intelligente Social-Selling-Strategien bis hin zu innovativen Recruiting-Ansätzen – in diesem Workshop bekommen Sie konkrete Erfolgsrezepte an die Hand, mit denen Sie Kunden gezielter ansprechen, Verkaufsprozesse beschleunigen und neue Erlösmöglichkeiten erschließen.

Nutzen Sie die Chance, sich frühzeitig Wettbewerbsvorteile zu sichern und machen Sie Ihre Sales-Strategie zukunfts-sicher!

Agenda

- **KI-gestützte Automatisierung in der Angebotserstellung**
Wie können Sie mit KI schnellere und präzisere Angebote für Kunden erstellen? Wie sehen personalisierte Verkaufsstrategien mit KI-gestützter Analyse aus?
- **Social Selling mit KI – Erfolgsstrategien für Medienberater**
Wie hilft KI dabei, Social Media gezielt für den Sales zu nutzen? Wie können Sie neue Zielgruppen effizient ansprechen und Lead generieren?
- **KI & Recruiting – Intelligente Ansätze für den Verlag**
KI-gestützte Stellenanzeigen: Automatisiert, personalisiert, erfolgreich; Neue Erlösmodelle durch KI-Recruiting: Chancen für Medienhäuser
- **Wissen to go: Die wichtigsten KI-Tools für den Sales-Alltag**
Welche KI-Tools sollten Medienhäuser jetzt kennen und nutzen? Sofort umsetzbare Quick Wins für Ihren Sales Erfolg

Veranstaltung

- Termin:** Mittwoch, 9. April 2025
14:00 bis 16:00 Uhr
- Dauer:** 120 Minuten
- Format:** Online-Workshop
Dialog- & Diskussionsmöglichkeiten gibt es durchgehend.
- Leitung:** Stephan Körting
(Stephan Körting Beratung + Coaching)
- Zielgruppe:** Anzeigen und Verkaufsleitungen, Teamleiter/innen, Verantwortliche im Produkt-Management, Verantwortliche und Medienberater für den Crossmedia- und Digital-Verkauf

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 personal-suchenden Unternehmen als Dienstleistung der Medienhäuser.

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

ANMELDUNG

Smarte KI-Strategien für Verlage

Mittwoch, 9. April 2025

Bitte digital ausfüllen oder ausdrucken, scannen und an sek@zmg.de senden
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Referent

Stephan Körting
koerting-coaching.de



Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail: 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 und den Audio-Code 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) 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 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
