

Online-Fortbildung mit Zertifikat

Zeitungsubos verkaufen mit Texten & Worten

22. Mai 2025



mit
Abschlusszertifikat
„Sales-Manager Text
Lesermarketing“

Online Learning



Programm

Abo-Verkauf & -Abschlüsse über Texte meistern.

Die veränderten Mediennutzungsgewohnheiten und die zunehmende Konkurrenz durch kostenfreie Online-Inhalte stellt die Verlage vor große Herausforderungen neue Print- und Digitalabonnenten zu gewinnen. Hier wird besonders der Abo-Abschluss über Textformate immer wichtiger. Egal ob E-Mailing oder Werbebrief, ob verlageeigener Abo-Webshop oder ein Social-Media-Post: Ein massiver Trend geht zum textbasierten Verkauf – am besten noch unterstützt durch KI-Tools.

Formulierungen und Signalwörter entscheiden.

Es kommt also auf die richtige Wortwahl an, auf die Dialogführung im textbasierten Verkauf, die Vermeidung typischer Formulierungsfehler und auf die verbale Abdeckung zentraler Kundenmotivationen und Responsegenerierung.

E-Mailing, Abo-Shop, Social Media & KI nutzen.

Das alles muss auf den Punkt gebracht werden, denn die textbasierten Top-Verkaufsmedien sind vermehrt digital und haben nur eine kurze Aufmerksamkeitsspanne. Ein besonderer Akzent der Fortbildung liegt daher auf dem Einsatz digitaler Kanäle und Formate:

Agenda

Teil I: Professionelle Verkaufstexte → Lesermarkt

- Das 1x1 der Formulierungen im Abo-Marketing
- Praxisbeispiele: gute und schlechte Texte
- Die häufigsten und typischen Fehler vermeiden
- Mit kreativen Textideen neue Wege gehen
- Vorteile Print- oder Digital-Abo auf den Punkt bringen

Teil II: Wirkungsvolle Dialogführung in der Praxis

- Die wichtigsten Abo-Abschlussmotivationen abdecken
- Dramaturgie (Dreiklang): Auftakt, Abschluss, Anhang
- Aufmerksamkeit per Text gewinnen und halten
- Mit diesen Signalwörtern bewusst arbeiten
- Abschlussformulierungen im Praxistest
- Response generieren und aktiv Nachfassen

Teil III: Digitale Verkaufskanäle (Praxisbeispiele)

- E-Mail und E-Mailings gestalten: Tops und Flops
- Newsletter auflegen mit der richtigen Betreffzeile
- Social Media-Posts generieren: Instagram & Facebook
- KI im Einsatz: Diese Tools helfen Ihnen weiter

Veranstaltung

Termine: Donnerstag, 22. Mai 2025

Dauer: 3 Blöcke á 60-90 Minuten

Block I: 10:00 Uhr

Block II: 12:00 Uhr

Block III: 14:00 Uhr

Videokonferenz, durchgehend mit Austausch- und Dialogmöglichkeiten

Leitung: Thorsten Gerke (tg&partner)

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte in Abo-Marketing und Abo-Vertrieb, im Vertriebs- und Direktmarketing sowie in der Verkaufsförderung und im Produktmanagement Lesermarkt

Fortbildungsleitung



Dipl.-Oec. **Thorsten Gerke** absolvierte neben seinem Universitätsstudium mit dem Schwerpunkt Marketing eine Fachausbildung zum Kommunikationswirt. In der Praxis ist er seit über 25 Jahren in der (digitalen) Medienvermarktung und Mediaplanung engagiert.

Er begleitet und berät sowohl überregional als auch lokal ausgerichtete Verlage. Dabei baut der ausgebildete Mediaplaner selbst auf fundierte Praxiserfahrung auf Medien- und Agenturseite, u.a. als Leiter der Digital-Vermarktung und der Marktforschung eines Verlags.

Als Autor zahlreicher Fachbeiträge und Fachbücher, als Trainer für Medienhäuser sowie als Dozent an der Fakultät für Digitale Medien der HFU Hochschule Furtwangen University, zählen die professionelle Medienvermarktung sowie die Digitalisierung der Medien zu seinen Fachgebieten.

Service: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können im Vorfeld eigene Textbeispiele aus z. B. Social Media, E-Mailings oder von der eigenen Website (Abo-Shop) einsenden. Diese werden in die Fortbildung integriert und ggf. gemeinsam optimiert.

ANMELDUNG

Zeitungsabos verkaufen mit Texten & Worten

Donnerstag, 22. Mai 2025

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

Referent

Thorsten Gerke
www.tg-und-partner.de



Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail sek@zmg.de, Telefon 069 97 38 22-0

Kosten

ZMG-Partnerverlage: **790.- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **970.- €** zzgl. MwSt.

Abschlusszertifikat: Die erfolgreiche Teilnahme und Qualifizierung im Themengebiet des textbasierten Verkaufs wird bescheinigt mit dem Zertifikat „Sales Manager Text Lesermarketing“

Technische Voraussetzungen

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