

Berufliche Fortbildung

Verkaufsleiter/in Digital Sales

06. Mai | 13. Mai | 20. Mai 2025

1 Seminar +++ 2 Webinare +++ 1zu1 Coaching


Programm

Planen Sie Ihren nächsten Karriereschritt. Auf dem Weg von der Fach- zur Führungskraft unterstützt Sie diese neue berufliche Fortbildung in drei Wissens- und Praxiseinheiten, einmal live vor Ort und zweimal als Online-Termin. Diese Fortbildung schließt nach erfolgreicher Absolvierung mit einem Zertifikat ab.

Fachwissen zu digitalen Werbeträgern, die dazugehörigen Kennziffern in Angebot und Reporting, sowie deren Pluspunkte im aktiven Verkauf bilden einen wesentlichen Teil des Programms.

Die Führung von Mitarbeitern und das Meistern von herausfordernden Kundendialogen (vom Angebot bis zum Abschluss) sind als weitere eigenständige Trainingseinheiten berücksichtigt.

Die Planung und das Controlling von Umsätzen und Konditionen bis hin zur Organisation von Verkaufsaktivitäten erwarten die Teilnehmer im dritten Teil.

Agenda

Teil I: Führen und Verkaufen

- Verkaufs- und Dialogtraining mit Kunden
- Von Angebot bis Abschluss: Verkaufstraining
- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Praxiseinheit: von der Fach- zur Führungskraft

Teil II: Digitales Fachwissen

- Bannervermarktung klassisch + programmatisch
- Content-Marketing: Advertorial & Co.
- Sonderformate: Video, Audio, Mobile, Social Media
- Digitale Kennziffern in Angebot und Reporting
- Anwendungs- und Praxisbeispiele

Teil III: Organisation und Planung

- Umsatzplanung und -Controlling
- Personalplanung (Mitarbeiter & Teams)
- Preisplanung: Konditionen, Mediadata
- Verkaufsförderung und -aktivitäten planen

Schulungsunterlagen zu jedem Teil inklusive.

PLUS: Individuelle Coaching-Einheit für jede Teilnehmerin und jeden Teilnehmer.

Veranstaltung

Termine: 06. Mai 2025 (Frankfurt am Main)

10:00 bis 15:30 Uhr

Mittagspause mit warmem Buffet inkl.

13. Mai 2025 (Webinar 1)

10:00 bis 14:00 Uhr

20. Mai 2025 (Webinar 2)

10:00 bis 14:00 Uhr

Plus: Persönliche Coaching-Einheit

ca. 1-1,5 h nach Vereinbarung im Mai

Leitung: Thorsten Gerke (tg&partner)

Zielgruppe: Key-Accounter, Mediaberatung, Nachwuchskräfte in der Vermarktung bzw. im Media Sales.

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.

ANMELDUNG

Berufliche Fortbildung zum/zur Verkaufsleiter/in Digital Sales

06. + 13. + 20. Mai 2025 + individuelle Coaching-Einheit

Bitte digital ausfüllen und 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, Tel. (069) 97 38 22-0

Kosten

ZMG-Partnerverlage: **2.199.- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **4.398.- €** zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt bis 28.02.2025 sichern!
ZMG-Partner zahlen nur 1.999,- €

Tagungsort und technische Voraussetzungen

Das **Präsenz-Seminar** findet im Konferenzraum bei der ZMG in Frankfurt am Main statt.
Zur Teilnahme an den **Webinar-Einheiten** benötigen Sie einen PC/Laptop oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahmelink erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Die Web-Termine laufen über das Video-Konferenztool GoToMeeting.

Mindestteilnehmerzahl

3 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
