

Summer Classes

Eintauchen in die Digitalvermarktung

Wegen großer Nachfrage auch in 2025 wieder im Programm

Alles im Gepäck für die erfolgreiche Arbeit in der Digitalvermarktung.

Die interaktiv angelegten **Summer Classes** vermitteln über die Sommermonate die richtigen Argumentationen, Gesprächseinstiege, technische Hintergründe und Einwandbehandlungen, damit auch Sie zukünftig in jedem Kundengespräch Ihre digitalen Werbedienstleistungen wie Display Advertising, Content Marketing, Social Media und Google Ads erfolgreich im Markt platzieren.

Sie erhalten in den **vier kollaborativen, interaktiven Web-Trainings** viele praktische Tipps für den Verkauf, um endlich erfolgreich die Kurve zu den digitalen Produkten für Ihre Geschäftskunden zu bekommen. Durch den Multi-Modul-Aufbau können die Tipps direkt in der Verkaufsarbeit angewendet, in der nächsten Runde gespiegelt und dann gemeinsam verfeinert werden.

So klappt es mit dem Verkauf digitaler Werbung

Termine:	03. Juni 24. Juni 10. Juli 26. August	Display Advertising Content Marketing Social Media Google Ads
-----------------	--	--

Zeit: jeweils von 14:00 Uhr bis 17:00 Uhr mit dem Konferenztool „Zoom“

Leitung: Carola Frost

Zielgruppe: Mediaberatung, Anzeigenverkauf, Verlagsleitung, Anzeigenleitung, Verkaufsleitung, Objektleitung, Mitarbeiter/innen im Anzeigenverkauf, freie Handelsvertreter/innen in der Anzeigenakquise des Regionalverlages

Bereits über 120 Teilnehmende in den letzten Jahren!

Endlich Display Advertising verkaufen!

Verkäuferisch gewappnet - vom Gesprächseinstieg bis zur Kundenbetreuung mit Reportings & Kampagnenoptimierung: Die wichtigsten Verkaufsargumente & Verkaufsanlässe. Welche Werbeform für welchen Kunden? Das wichtigste zur Gestaltung von Display Ads. Umgang mit den häufigsten Kundeneinwänden.

03. Juni 2025

Content Marketing-Formate erfolgreich verkaufen

Die Idee des Content Marketing. Was ist das Besondere an Native Advertising? Tipps für den Verkauf. Im Vergleich: Display und Native Ads im Online-Marketing-Mix. Die ultimative Ideenmaschine für gute native Themen. Wissen zur Traffic-Steuerung und Kampagnensystematik für überzeugende Content-Marketing-Angebote.

24. Juni 2025

Social Media: Must-have im Vermarktungsportfolio

Was haben diese Algorithmen eigentlich mit unserer Vermarktung zu tun? Check-Up: Welche Social-Media-Dienstleistung braucht Ihr Vermarktungsportfolio (von Branded Posts über Social Ads, standardisierte KI-Tools bis zur Social-Media-Betreuung durch den Verlag). Und natürlich wie immer: gute Verkaufsargumente.

10. Juli 2025

Google Ads: Gute Argumente im Verkauf

Google: Freund und Feind für die Vermarkter im Verlag. Alles für den Verkauf von Google Ads als Verlagsdienstleistung (auf der Suchergebnisseite und im Display Netzwerk). Und genauso alles, um neben den Google-Angeboten als Tageszeitungsverlag in der Vermarktung zu bestehen.

26. August 2025

ANMELDUNG

Summer Classes

Juni – Juli – August 2025

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

Referentin

Carola Frost – Vermarktungskonzepte für Medien
Lilienstraße 11
20095 Hamburg
www.carola-frost.de



Carola Frost ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung mit eigener Digital-expertise. Ihre Agentur berät Medien beim Aufbau und bei der Neuausrichtung ihres Vermarktungs-geschäfts mit Fokus auf die crossmediale, beratende Verkaufsorganisation. Sie optimiert den Verkaufs-apparat von Werbedienstleistungen über die gesamte Leistungskette der Werbevermarktung - so gehören zahlreiche namhafte Digitalvermarkter und Regional-verlage zu ihrem Kundenstamm.

Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail: sek@zmg.de, Tel. (0 69) 97 38 22-0

Technische Voraussetzungen

Es handelt sich um interaktive Web-Workshop mit ‚Zoom‘. Zur Teilnahme empfehlen wir einen PC oder Laptop mit Kamera und Mikrofon. Ein **Technikcheck** wird separat durchgeführt. Nähere Informationen dazu und den Teilnahmelink erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich einverstanden, dass Carola Frost Sie bzgl. eines Technikchecks kontaktieren kann.

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/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.

Buchung

Die Summer Classes beinhalten vier Module und können als Komplettpaket gebucht werden. Die Learnings und Arbeitsergebnisse aus den einzelnen Terminen werden im nächsten Modul aufgegriffen.

995,- € für ZMG-Partnerverlage

(Nicht-Partnerverlage zahlen den doppelten Preis)

200,-€ Preisersparnis!

Auf Wunsch können auch einzelne Termine gebucht werden. Bitte kreuzen Sie zur Buchung die jeweiligen Veranstaltungen an

03. Juni
24. Juni
10. Juli
26. August

Display Advertising
Content Marketing
Social Media
Google Ads

Pro Termin je **299,- €** für ZMG-Partnerverlage
(Nicht-Partnerverlage zahlen den doppelten Preis)
Alle Preise zzgl. MwSt.

Preisstabil seit 5 Jahren!

Teilnehmer/in

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

Ansprechpartner/in

.....
Name, Vorname

.....
Funktion/Position

.....
E-Mail

Rechnungsanschrift

.....
Firma

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

.....