

Schulungsangebot für Zeitungsverlage

Unsere Workshops, Seminare und Fortbildungen 2025

Online-Workshop-Reihe

Summer Classes

Starter-Kit für die Arbeit in der Digitalvermarktung: So wird digital verkauft!

4 Termine

Juni – September 2025
Module auch
einzeln buchbar!



ZMG-Lehrgang 2025/2026 (live vor Ort)

Media & Sales

Zum erfolgreichen Mediaberater weiterbilden – im **7-monatigen Intensiv-Lehrgang**

6 Module + Prüfung bei der ZMG in Frankfurt a. M.



Start:
September
2025

Seminare & Workshops exklusiv für Ihren Verlag

Inhouse-Fortbildungen

Wir sind für Sie vor Ort in Ihrem Verlag oder Medienhaus

Freie Themenwahl aus diesem Programm



Termine
ab Februar
2025

Online-Workshop-Reihe

Summer Classes

Das Starter-Kit für die Arbeit in der Digitalvermarktung

Die Summer Classes vermitteln Ihnen in interaktiven Web-Trainings das nötige Know-how für den erfolgreichen Verkauf digitaler Werbedienstleistungen wie Display Advertising, Content Marketing, Social-Media-Angebote und Google Ads. Von starken Argumenten und den richtigen Gesprächseinstiegen bis hin zu Einwandbehandlungen erhalten Sie praktische Tipps, die Sie direkt umsetzen und nach dem Ausprobieren in den darauffolgenden Terminen gemeinsam in der Gruppe verfeinern können. Der modulare Aufbau ermöglicht es, das Gelernte Schritt für Schritt in Ihren Verkaufsalltag zu integrieren. So sind Sie bestens gerüstet, um digitale Produkte überzeugend bei Ihren Geschäftskunden zu platzieren.

Termine

3. Juni 2025 **Endlich Display Advertising verkaufen**

Themen: Die wichtigsten Verkaufsargumente und Verkaufsanlässe / Die passende Werbeform für den Kunden auswählen / Alles zu Gestaltung von Display Ads / Umgang mit den häufigsten Kundeneinwänden / Reportings erstellen und Kampagnen optimieren

24. Juni 2025 **Content-Marketing-Formate erfolgreich verkaufen**

Themen: Das ist das Besondere an Native Advertising / Tipps für den Verkauf und Ideen für gute native Themen / Display und Native Ads im Online-Marketing-Mix / Wissen zu Traffic-Steuerung und Kampagnensystematik für überzeugende Content-Marketing-Angebote sammeln

10. Juli 2025 Social Media: Must-have im Vermarktungsportfolio Themen: Diesen Einfluss haben Algorithmen auf die Vermarktung / Diese Social-Media-Dienstleistung braucht Ihr Vermarktungsportfolio (von Branded Posts über Social Ads, standardisierte KI-Tools bis zur Social-Media-Betreuung durch den Verlag) / Gute Verkaufsargumente.

26. August 2025 **Google Ads: Gute Argumente im Verkauf**

Themen: Der Einfluss von Google auf die Vermarktung im Verlag / Alles für den Verkauf von Google Ads als Verlagsdienstleistung (auf der Suchergebnisseite und im Display Netzwerk) / Alles, um neben den Google-Angeboten als Tageszeitungsverlag in der Vermarktung zu bestehen.

Zeit jeweils von 14:00 Uhr bis 17:00 Uhr via Zoom

Leitung Carola Frost

Zielgruppe Mediaberatung, Anzeigenverkauf, Verlagsleitung, Anzeigenleitung, Verkaufsleitung, Objektleitung, Mitarbeitende im Anzeigenverkauf, freie Handelsvertretungen in der Anzeigenakquise des Regionalverlages

Teilnahmegebühr pro Termin je **299,- €*** p. P.
Preis für Komplettpaket (4 Module) **995,- €*** p. P.
(Einsparung 200,- €)

ZMG-Lehrgang 2025/2026 Media & Sales

Zum erfolgreichen Mediaberater weiterbilden

Mit diesem Intensiv-Lehrgang verfolgt die ZMG einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem alle Aspekte der Mediaberatung und des Mediaverkaufs berücksichtigt werden. Denn die Anforderungen steigen im digitalen Zeitalter immer weiter. Durch den starken Praxisbezug und das individuelle Verlagsprojekt lernen alle Teilnehmer/innen die Möglichkeiten des eigenen Verlagsportfolios zu beherrschen und crossmedial zu verkaufen.

Zielgruppe Branchen-Neulinge und Erfahrene, die sich weiterbilden möchten

Leitung Prof. Christof Seeger, HdM Stuttgart

Zeit Der Lehrgang ist auf 7 Monate angelegt und beinhaltet 8,5 Präsenz- und Schulungstage sowie 1 Tag Abschlussprüfung

Termine

29.-30. September 2025

Strategisches Medienmarketing, Grundlagen der Markentheorie

27.-28. Oktober 2025 **Digitales Marketing, New Media**

17.-18. November 2025 **Agiles Projektmanagement und Innovationsmanagement**

19.-20. Januar 2026 **Verkaufskommunikation, Anzeigengestaltung**

2.-3. März 2026 **Praxis/Training**

20. März 2026 **Rechtliche Grundlagen**

17. April 2026 **Abschlussprüfung**

Teilnahmegebühr 3.999,- €* p. P.

Seminare & Workshops exklusiv für Ihren Verlag Inhouse-Fortbildungen

Mit unserem neuen Inhouse-Angebot sind wir 2025 für Sie vor Ort in Ihrem Verlag bzw. Medienhaus oder wir treffen uns ganz bequem in einem Webinar am Bildschirm. Über die Art des Formats entscheiden Sie. Die Inhalte der Fortbildungen können auf die Bedürfnisse Ihres Teams und Ihres Marktes zugeschnitten werden. Ihre Wünsche und individuellen Herausforderungen im Verlag stimmen wir mit Ihnen im Erstgespräch ab.

Freie Themenwahl aus diesem Programm und reduzierte Gruppenpreise. Sprechen Sie uns an!

Kontakt

Nils Kleinert • Telefon: (069) 97 38 22 -35 • E-Mail: kleinert@zmg.de

Online-Fortbildung

Mobile, Audio, Video: Wachstum in der Digital-Vermarktung

Hier lernen Sie, diese drei Trendmedien professionell im Werbemarkt zu verkaufen. Die Fortbildung beleuchtet die aktuellen Wachstumsfelder für Zeitungen, hebt ihre praktischen Verkaufsansätze hervor und macht Sie und Ihre Vermarktung fit: 2 Stunden, 3 Themen, fokussiert und intensiv.

11. Februar 2025

Referent: Thorsten Gerke

Preis: 329,- €*

Zeit: 10:00 bis 12:30 Uhr via Teams

Online-Workshop

Frischer Wind für das Printgeschäft

Wo gibt es 2025 noch versteckte Umsatznischen im Printgeschäft? Wir zeigen Ihnen neue, überraschende Ideen, mit denen Sie als Zeitungsverlag mehr Umsatz generieren. Wir refreshen z.B. Sonderveröffentlichungen und Print-Sonderausgaben und ermitteln mit Personas den Zielkunden.

18. Februar 2025

Referent: Stephan Körting

Preis: 329,- €*

Zeit: 14:00 bis 16:00 Uhr via Zoom

Aktualisiert!

Online-Seminar

KI im Media Sales

Künstliche Intelligenz hat längst Einzug in den Werbemarkt erhalten und verändert dort grundlegend die alten Spielregeln. Finden Sie heraus, wie KI das Spiel bestimmt und wie Sie als Zeitungsverlag davon profitieren können. Konkret geht es um diese Aspekte: KI verstehen und nutzen, Perspektiven für Marketing und Sales, KI-basierter Bannerverkauf in der Praxis.

27. Februar 2025

Referent: Thorsten Gerke

Preis: 329,- €*

Zeit: 10:00 bis 12:30 Uhr via Teams

Online-Workshop

Verkaufstalente aufspüren und begeistern

Junge Verkaufstalente für den eigenen Verlag zu finden ist heute eine echte Herausforderung. Dieser neue Workshop punktet mit sofort umsetzbaren Tipps, um schneller die richtigen Champions in Ihr Sales-Team zu holen, noch vor den Mitbewerbern. Wir zeigen, wie der Recruiting-Prozess vereinfacht werden kann und wie die Neuzugänge langfristig an den Verlag gebunden werden können.

25. Februar 2025

Referent: Stephan Körting

Preis: 329,- €*

Zeit: 14:00 bis 16:00 Uhr via Zoom

Neu!

Online-Basis-Fortbildung

Social Media besser verstehen und vermarkten

Wie Sie selbst Ihre Posts, Storys & Co. planen, sei es für Werbekunden oder für den Verlag, das erfahren Sie in dieser Basis-Fortbildung. Facebook und Instagram stehen im Mittelpunkt der Betrachtungen, vereinen sie doch beide die Hauptreichweiten und Werbegelder auf sich. Zielgruppe sind nicht nur Quereinsteiger in die Social-Media-Thematik, sondern auch Fach- und Führungskräfte in Marketing/Werbevermarktung.

11. März 2025

Referent: Thorsten Gerke

Preis: 329,- €*

Zeit: 10:00 bis 12:30 Uhr via Teams

2-teiliger Online-Workshop

Mehr Digitalabos gewinnen und Abonnent/innen halten

Wie überzeugt man Abonnent/innen, ganz konkret dem Verlag auch bei einer veränderten Strategie, wie z. B. Digital-only, treu zu bleiben? Wir liefern viele gute Argumentationen, um von der digitalen Alternative zu überzeugen. Natürlich mit dem klaren Ziel, die Leser/innen zu halten und am Ende ein digitales Abo anzubieten. Zielgruppe des Workshops sind Personen, die in Service-Centern und im Vertrieb arbeiten.

13. März 2025 + 2. April 2025

Referentin: Carola Frost

Preis: insg. 399,- €*

Zeit: jeweils von 14:00 bis 16 Uhr via Zoom

Aktualisiert!

Online-Workshop

Frischer Wind für das Digitalgeschäft

So sehen vielversprechende und pragmatische Verkaufsansätze für das Digitalgeschäft in 2025 aus: Dieser Workshop soll Sie mit neuen Ideen unterstützen und hat dabei den Umsatz fest im Blick. Wir betrachten TikTok, Snapchat & Co., denken Kundenworkshops neu und steigern die Performance mit intelligenten Tools.

19. März 2025

Referent: Stephan Körting

Preis: 329,- €*

Zeit: 14:00 bis 16 Uhr via Zoom

Aktualisiert!

Seminar in Frankfurt

Kundendialoge meistern, erfolgreich verkaufen

Dieses neue Präsenz-Seminar gibt Rüstzeug für die Schärfung von Argumentationen und die sichere Kundenanalyse. Es erleichtert mit den neu zu erlernenden Techniken die Führung des Kundendialogs und den Auftragsabschluss. Der persönliche Verkauf (z. B. beim Kundenbesuch) wird am Seminartag ebenso abgedeckt wie mediengestützte Verkaufsaktivitäten (z. B. per E-Mail, Telefon und mittels Mediadaten).

25. März 2025

Referent: Thorsten Gerke

Preis: 829,- € zzgl. MwSt. (ZMG-Partnerverlage),
958,- € zzgl. MwSt. (alle anderen Verlage)

Zeit: 10:00 bis 15:30 Uhr in Frankfurt am Main

Neu!

Online-Seminar

Konzeption und Gestaltung digitaler Werbemittel

Welche Banner funktionieren gut, welche nicht? Wie lassen sich Klicks steigern und die Wirkung von Kampagnen erhöhen, damit Werbekunden am Ende zufrieden sind und wieder online buchen? Auf die Gestaltung kommt es an. Lernen Sie, Ihre Kunden intensiv über die Gestaltung von Bannern zu beraten, damit eine erfolgreiche Kampagne entstehen kann.

3. April 2025

Referent: Thorsten Gerke

Preis: 329,- €*

Zeit: 10:00 bis 12:30 Uhr via Teams

Aktualisiert!

Berufliche Fortbildung zum / zur Verkaufsleiter/in Digital Sales

Neu!

Planen Sie Ihren nächsten Karriereschritt. Auf dem Weg von der Fach- zur Führungskraft unterstützt Sie diese Fortbildung in drei Wissens- und Praxiseinheiten, einmal live vor Ort, zweimal als Online-Termin und in einer persönlichen Coaching-Einheit. Vermittelt wird: Fachwissen zu digitalen Werbeträgern, Angebote/Reportings, Mitarbeiterführung, Planung/Controlling von Umsätzen sowie Organisation von Verkaufsaktivitäten.

6. Mai + 13. Mai + 20. Mai 2025

Referent: Thorsten Gerke

Preis: 2.199,- €*

Format/Zeit: ganztägiges Seminar bei der ZMG in Frankfurt am Main, Webinare jeweils 10:00 bis 14:00 Uhr via Teams

Online-Seminar

Effektives Zusammenspiel von Offline- und Online-Marketing im Zeitungsverlag

Erfahren Sie, wie Sie die Synergien zwischen Offline- und Online-Marketing wirkungsvoll nutzen können, um maximale Sichtbarkeit und Interaktion zu erreichen. Lernen Sie praxisnahe Ansätze und Tools kennen, die Ihnen helfen, Ihre Marketingmaßnahmen effizienter zu gestalten und eine engagierte Community aufzubauen.

14. Mai 2025

Referent: Torben Dill

Preis: 329,- €*

Zeit: 10:00 bis 13:00 Uhr via Zoom

Online-Seminar

Neu!

Zeitungsabos verkaufen mit Texten und Worten

Die veränderten Mediennutzungsgewohnheiten und die zunehmende Konkurrenz durch kostenfreie Online-Inhalte stellen die Verlage vor große Herausforderungen, neue Print- und Digitalabonnenten zu gewinnen. Diese Online-Fortbildung stellt neue Möglichkeiten vor, mehr Abo-Abschlüsse über Textformate (E-Mail, Web-Shop, Brief, Social-Post) zu generieren.

22. Mai 2025

Referent: Thorsten Gerke

Preis: 790,- € zzgl. MwSt. (ZMG-Partnerverlage),
970,- € zzgl. MwSt. (alle anderen Verlage)

Zeit: 10:00 bis 15:00 Uhr via Teams

KONTAKT

ZMG ZEITUNGSMARKTFORSCHUNG GESELLSCHAFT mbH

Nils Kleinert

Darmstädter Landstraße 125 · 60598 Frankfurt am Main

Telefon 069 97 38 22-35 · E-Mail kleinert@zmg.de

www.zmg.de

Daten, Wissen und Technologie für den Zeitungsmarkt

BUCHUNG

Buchen Sie unser Weiterbildungsangebot online unter

www.zmg.de/seminare-workshops