

**„Noch nie einen Ball gesehen,
aber direkt Tore schießen müssen!“**

Im Fußball undenkbar,
im Media-Verkauf leider
der Klassiker.



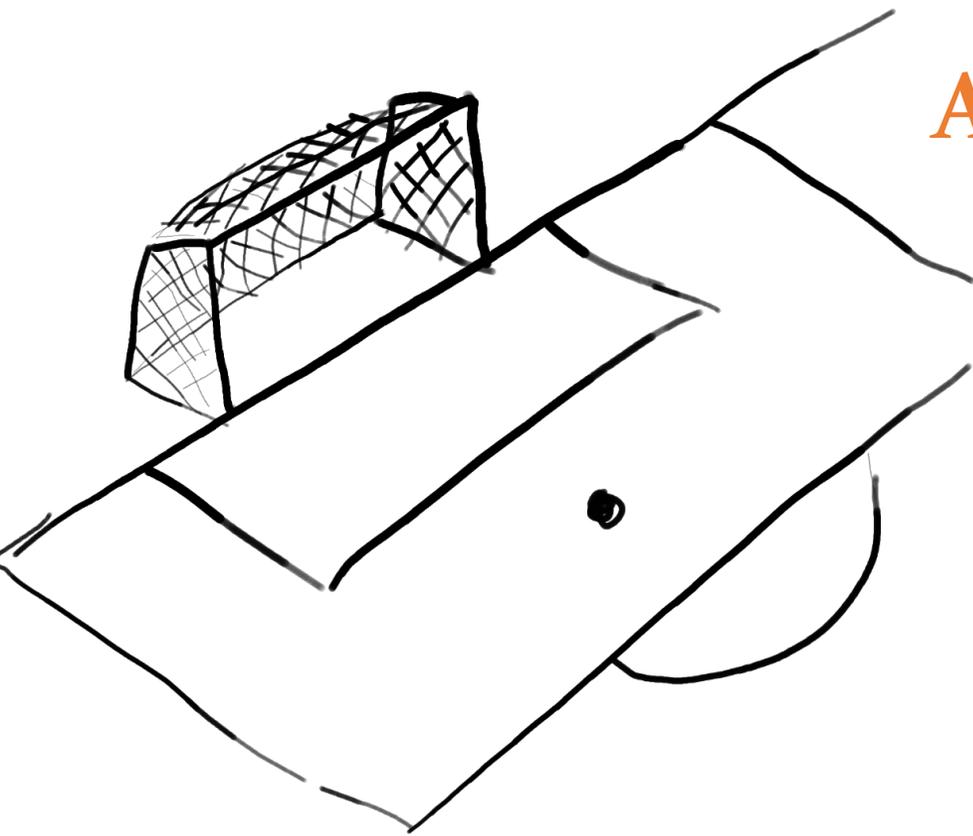
Ab zum Mediaberater-Turbo-Training!



Aufgrund der großen Nachfrage bieten wir nun auch
individuelle Mediaberater-Turbo-Trainings
für Ihr Unternehmen an.

Wir reagieren damit auf die leider oftmals schlecht ausgebildeten
Junior-Mediaberater und Quereinsteiger im Print- und Radioverkauf
sowie den Zeitmangel bei der Einarbeitung neuer Kollegen/innen.

Drei Tage am Stück kommen wir zu Ihnen und
trainieren Ihre neuen Mediaberater „on-the-job“.
Wir bringen Ihnen Tipps und Tricks für den erfolgreichen Media-Verkauf bei.
Und wir lassen sie erfahren,
wie sie die Regionalität Ihres Mediums für den Verkauf nutzen können.



Ausbildung von neuen Verkäufern im Print- und Hörfunkbereich

Diese **dreitägige Intensivausbildung** richtet sich an alle **Mediaberater, die neu in Ihrem Verlag oder Hörfunksender** tätig sind.

Mal ehrlich, nicht immer haben Sie die Zeit und die personellen Kapazitäten, um die noch Unerfahrenen umfassend und gut einzuarbeiten. Wir erleben es immer wieder, dass neue Mediaberater ziemlich schnell „losrennen“ sollen, ohne das wesentliche Know-how zu haben.

Deshalb bieten wir nach **individueller Terminabstimmung** dreitägige Intensivausbildungen an, um Junior Mediaberater oder Quereinsteiger umfanglich in die **Besonderheiten des Jobs als „Mediaberater“** einzuführen.

Damit diese Mitarbeiter wirklich schnell selbstständig für Sie und für sich selbst **gute Abschlüsse erzielen**.



■ Die Zielgruppe:

Mediaberater (Junior Mediaberater, Quereinsteiger und alle, die erfolgreich Anzeigen bzw. Radiospots in Medien verkaufen möchten), die neu in ihrer Rolle sind und für die wenig Zeit zur internen Einarbeitung zur Verfügung steht, weil in der laufenden Saison einfach kein Raum dafür da ist.





■ Die Zielsetzung:

Die Mediaberater ...

- ⚽ erhalten einen profunden Überblick über die Medienlandschaft (primär Print und Radio) Deutschlands und Ihrer Region.
- ⚽ wissen, wie eine gelungene Kampagne (Print/Radio/Online) zu gestalten und zu vermarkten ist.
- ⚽ erarbeiten eine strukturierte Vorgehensweise zur Neukundenakquise und Bestandskundenpflege in einem regionalen Markt.

- ⚽ reflektieren und optimieren ihre verkäuferische Kompetenz als Mediaberater.
- ⚽ lernen eigene Verhaltensweisen und typisches Verhalten anderer unterscheiden und wissen dadurch, wie sie erfolgreicher und souveräner in Kundengesprächen agieren können.
- ⚽ erhalten verkäuferische Tipps & Tricks, trainieren den Umgang mit Ein- und Vorwänden und werden abschlussssicher.

„Und vor allem geht es darum, den Ball über die Linie zu bekommen (in der Verkäufersprache ABSCHLUSS).“

■ Die Inhalte:

- ⚽ Profunder Überblick über die Print- bzw. Radiolandschaft in Deutschland und Ihrer Region.
- ⚽ Verhaltenstypologie als Mediaberater und Optimierung von Kundengesprächen.
- ⚽ Verkaufs-, Beratungs- und Abschlusstechniken (Closing) – Methoden und Praxisübungen.
- ⚽ Strukturierte Neukundenakquise in einem regionalen Markt.
- ⚽ Selbstbewusste Selbstpräsentation als Mediaberater.
- ⚽ Kampagnen-/Anzeigen-/Spotgestaltung und –planung.



- ⚽ Intensiver Austausch mit Experten der Branchen und anderen Mediaberatern.
- ⚽ Selbstorganisation als Mediaberater.

■ Das Vorgehen:

Durchführung eines dreitägigen Mediaberater-Turbo-Trainings:

3 Tage am Stück nach Termin-Vereinbarung

jeweils 09:00 bis 17:00 Uhr

Ihre neuen Mediaberater arbeiten sowohl zusammen an ihren Themen als auch getrennt. Dabei werden die Inhalte individuell auf Ihre Branche (Print oder Radio) und Ihre Region zugeschnitten.

An allen Trainingstagen des Turbo-Trainings steht das Thema „Transfersicherung“ und Anwendung der Inhalte auf den konkreten Arbeitsalltag im Fokus.



■ Der detaillierte Ablauf:

1. Tag (9-17 Uhr)

-  Einstieg in das Mediaberater-Turbo-Training – Erwartungen klären und Ziele benennen.
-  Einführung in die Themen regionale Marketing- und Mediaplanung.
-  Lokale Kampagnenplanung im Print bzw. im Hörfunk (je nach Branche) – regionale Besonderheiten und Kundennutzen sinnvoll in der Mediaberatung einsetzen.
-  Verkaufstechniken für den gelungenen Kampagnenverkauf.

2. Tag (9-17 Uhr)

-  Verhaltenstypologie als Mediaberater und Anwendung in Kundengesprächen.
-  Ziel- und nutzenorientierte Kundenkommunikation.
-  Umgang des Mediaberaters mit Ein- und Vorwänden des Kunden.
-  Selbstbewusstes Präsentieren als Mediaberater.
-  Strukturierte Neukundenakquise.

3. Tag (9-17 Uhr)

-  Tipps & Tricks im Verkauf.
-  Coaching-on-the-Job: Neukundenakquise live.
-  Bestandskunden pflegen und ausbauen.
-  Selbstorganisation als Mediaberater.
-  Abschlüsse generieren – Abschlussicherheit trainieren.
-  Transfersicherung.



■ Ihre Medien-Experten & Coaches:

Profitieren Sie von unserer langjährigen Expertise aus Medien- wie aus Agenturperspektive:



Sibylle Schuld

Expertin für Anzeigenakquise im Printbereich und Verkaufstraining

14 Jahre Erfahrung als Führungskraft in Marketing & Sales mit direktem Kontakt zu Kunden und Agenturen

Zuletzt Gesamtanzeigenleiterin bei der Verlagsgruppe Handelsblatt

Zertifizierter Business Coach und Trainerin



Nadine Reinicke

Expertin für Marketing, Medien & Mediaplanung, Werbung und Kundenberatung

Langjährige Erfahrung als Führungskraft auf Medien- und Agenturseite

Unter anderem mehrjährige verantwortliche Kundenberater-Tätigkeit bei Deutschlands führender Media-Agentur MediaCom

Zertifizierter systemischer Coach und Trainerin

■ Ihre Investition im Überblick:

Gesamt-Investition für ein 3-tägiges Mediaberater-Turbo-Training bei Ihnen im Unternehmen für insgesamt 4 bis maximal 12 Teilnehmer:

6.600,- Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt.
zzgl. Anreise und Übernachtung der beiden Coaches

Optional zubuchbar:

Vertriebsverhaltensanalyse p.P. 380,- Euro

Zahlungsbedingungen:

25 % zahlbar nach Vertragsabschluss,
Restbetrag bei Seminarbeginn.



**Bei nur 4 Teilnehmern entspricht
dies einem Preis von 1.650 € p.P.
Je mehr Teilnehmer, desto
niedriger der Preis p.P.**

Für alle Turbo-Trainings
gilt eine Mindestteilnehmeranzahl
von 4 Personen.
Die maximale Anzahl liegt
bei 12 Teilnehmern.



„Tore schießen alleine reicht Ihnen nicht?“

Macht nichts, dann trainieren Sie weiter
mit uns in die Nachspielzeit!

Optional hinzubuchbar:

■ Follow Up-Training „Erste Liga“:

- 3-4 Monate nach Beendigung des ersten
Mediaberater-Turbo-Trainings
- 1 oder 2 weitere Intensiv-Trainingstage auf
dem Platz – oder wie wir es nennen:
„Coaching on the Job im realen
Verkaufsgebiet“

■ Impressum:

Mediaberater-Turbo-Training – durchgeführt von

Sibylle Schuld
Chili COACHING
Adolf-Menzel-Straße 13

50999 Köln

0171. 99 44 226

sibylle.schuld@chili-coaching.de

Nadine Reinicke
Coach für Menschen in Marketing & Medien
Wiesenstraße 47

51371 Leverkusen

0176. 32 64 79 12

coaching@nadinereinicke.de



Wir freuen uns auf Ihren Anruf und Ihre Fragen!