

**VDZ**  
Akademie

**ZERTIFIKATSKURS  
EXPERTE IM  
PRESSEVERTRIEB**

**Kombination aus spannenden Themen,  
namhaften Referenten, anschaulichen Praxisbeispielen,**

**Eine gute Plattform für** **war wirklich klasse!**  
Anja Füller, Konradin Business GmbH

**Wissens- und Erfahrungsaustausch.**

Sabine Meyer, MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb GmbH & Co. KG

**Eine super Möglichkeit,  
um sich weiter zu entwickeln.**

Martin Mandos, Berliner Presse Vertrieb GmbH & Co. KG

**Eine runde Sache.**

**Aufgrund der interessanten**

Martin Teuber, DPV Worldwide GmbH

**Seminare zu vielen relevanten vertrieblichen**

**Bereichen ein sehr empfehlenswerter Kurs.**

André Jost, Jost GmbH & Co. KG

**IN ZWEI JAHREN ZUM VERTRIEBSEXPERTEN**

# WARUM ZERTIFIZIERTER „EXPERTE IM PRESSE-VERTRIEB“ WERDEN?

**VDZ**  
Akademie

Die Medienlandschaft befindet sich im Umbruch, der Wettbewerb wächst, die Zahl der Medien steigt. Als Schlüsselposition ist der Vertrieb ganz maßgeblich am Erfolg jedes Verlagsproduktes beteiligt. Darum sind heute neben einem fundierten

Basiswissen, aktuelles Know-how und vernetztes Denken gefragt. Um dem ständig wachsenden Bedarf an hochqualifizierten Vertriebsmitarbeitern gerecht zu werden, hat die VDZ Akademie den Zertifizierungskurs „Experte im Pressevertrieb“ entwickelt. Er richtet sich an Mitarbeiter aus Verlags- und Grossunternehmen, die ihr Wissen nachhaltig erweitern wollen. Der Kurs trägt das VDZ Akademie Qualitätssiegel und gilt branchenübergreifend als anerkannter Kompetenzbaustein.

Den Abschluss des Zertifikatskurses bildet eine Prüfung, bestehend aus einer Kurzpräsentation Ihres Expertenwissens und einer Fragerunde mit Vertriebsexperten, die mit der Vergabe einer Prüfungsnote endet.

## GRUSSWORT



**UWE REYNARTZ, Geschäftsführer,  
MZV Moderner Zeitschriftenvertrieb**

„Die Seminarreihe „Experte im Pressevertrieb“ trägt den stetig wachsenden Qualitätsanforderungen in den Vertriebsabteilungen aller Ver-

lage Rechnung. Jungen Nachwuchskräften sowie Quereinsteigern wird durch die VDZ Seminarreihe die Möglichkeit gegeben, von den Erfahrungen ausgewiesener Vertriebsexperten in acht verschiedenen Seminaren zu profitieren. Von diesem Qualifizierungsangebot profitieren nicht nur die Seminarteilnehmer, sondern vor allem auch die Verlage bzw. entsprechenden Vertriebsunternehmen.“

## WAS WIR BIETEN – UND WAS SIE DAVON HABEN

- Der Zertifikatskurs besteht aus sechs modular aufeinander aufbauenden Seminaren, die innerhalb von zwei Jahren besucht werden.
- Alle sechs Themen und Termine werden aus einem größeren Angebot frei gewählt.
- Das sechste Seminar des Zertifikatskurses ist für die Teilnehmer am Zertifikatskurs kostenlos.
- Die Veranstaltungen finden mehrmals und abwechselnd an verschiedenen Medienstandorten statt.
- Der Einstieg kann jederzeit erfolgen, bereits absolvierte VDZ Akademie Seminare werden, wenn möglich, angerechnet.

## ... ZUM ABSCHLUSS NOCH DAS!

Alle erfolgreichen Absolventen der Zertifikatskurs-Prüfung „Experte im Pressevertrieb“ werden zur Verleihung des FUTURUM Vertriebspreises der VDZ Akademie und des Fachmagazins „dvn – der neue vertrieb“ eingeladen.

Der Ort, um verdiente Erfolge zu feiern und neue Kontakte zu knüpfen.



# THEMEN UND TERMINE EINFACH UND FLEXIBEL BESTIMMEN.

## **EINZELVERKAUF**

Sie gewinnen bei dem Seminar **„Der Einzelverkauf – Erfolgreicher Vertrieb über den Presse-Großhandel und den Bahnhofsbuchhandel“** Einblicke in alle Bereiche des Vertriebs, Grosso, Bahnhofsbuchhandels sowie des Einzelhandels und lernen spezifische Marketinginstrumente kennen.

## **KAMPF UMS REGAL**

Wie erreicht man eine optimale Platzierung und Präsentation im Presseregale. Aktuelles Know-how aus Studien, Tests und Fallbeispielen werden bei dem Seminar **„Kampf ums Regal – Initiativen und Konzepte zur Verbesserung der Pressepräsentation im Einzelhandel“** präsentiert.

## **ABONNEMENT**

Das Seminar **„Abos gewinnen und halten: Marketing – Service – Logistik“** vermittelt die goldenen Regeln des Abo-Marketing. Von der Logistik bis zur Haltbarkeitsrechnung und Abo-Werbung im Internet.

## **KÖRPERLOSE REMISSION**

Der Weg der Ware und des Geldes. Bei dem zweitägigen Seminar **„KR – Warenfluss transparent gemacht: Was passiert eigentlich mit Ihrer Ware und wie kommen Sie zu Ihrem Geld?“** erhalten Sie umfangreiches Wissen über vertriebliche Abläufe in der Praxis. Von der Datenerfassung bis zum Besuch eines Grosso-Betriebes.

## **VERTRIEBSRECHT**

Umfangreiches Rechts-Wissen für Praktiker. Die aktuelle Rechtslage zu Abonnements, Preisgestaltung, Zugaben, Gewinnspielen und Preis-Reduktionen sind die Themen bei dem Seminar **„Vertriebsrecht auf den Punkt gebracht – Know-how für Praktiker“**.

## **MEHRVERKAUF**

Die richtige Menge, zur richtigen Zeit am richtigen Verkaufspunkt. Wie Verkaufsförderung den Abverkauf in diesem komplexen System steigern kann, ist Thema bei dem Seminar **„Mehrverkauf möglich?! – Dispositions- und Marketing-Grundlagen bei Grosso und Verlag/ND“**.

## **MARKTEINFÜHRUNGEN**

Bei dem Seminar **„Der erfolgreiche Titel im Pressemarkt: Herausforderung für Verlage und Grosso: Vertriebliche Instrumente für erfolgreiche Markteinführungen im Pressemarkt“** werden alle notwendigen Maßnahmen des koordinierten Vertriebsmarketings mit Beispielen erfolgreicher Markteinführungen erläutert.

## **IVW**

Wie funktioniert die unabhängige Datenerhebungen und was macht die IVW so zuverlässig. Erläuterung des Meldeverfahrens, Klärung aller Begriffe sowie die Messverfahren für Online-Medien werden bei dem Seminar **„IVW – Transparenz im Auflagen-Wettbewerb“** aufgegriffen.

## **GROSSO BEZUGSREGULIERUNG**

**„Die richtige Menge am richtigen Ort – Professionelle Bezugsregulierung im Grosso“** – in diesem Seminar lernen Sie das Verfahren der MBR (Marktorientierten Bezugsregulierung) in allen Details kennen.

## **DIGITALVERTRIEB**

Neben Print-Abos und Einzelheften bieten immer mehr Titel auch Digital-Abos oder digitale Einzeldownloads an. Die Vertriebsstrategien verändern sich und eCommerce Verlags Know-how wird immer wichtiger. Die Seminare **„Chancen und Strategien des Digitalvertriebs“** bieten Ihnen daher einen tiefen Einblick in die Welt des digitalen Vertriebs.

# ANMELDEN UND SPAREN: 6 SEMINARE BESUCHEN – 5 ZAHLEN.

**HIERMIT MELDE ICH MICH ZUM ZERTIFIKATSKURS „EXPERTE IM PRESSEVERTRIEB“ AN.**

Innerhalb von 2 Jahren werde ich sechs der neun angebotenen Seminare besuchen. Folgende Termine buche ich schon jetzt. Aktuelle Termine, Orte, Konditionen und ausführliche Beschreibungen zu den Seminaren finden Sie unter [www.vdz-akademie.de](http://www.vdz-akademie.de)

**EINZELVERKAUF**

Datum: \_\_\_\_\_

**KAMPF UMS REGAL**

Datum: \_\_\_\_\_

**ABONNEMENT**

Datum: \_\_\_\_\_

**KÖRPERLOSE REMISSION**

Datum: \_\_\_\_\_

**VERTRIEBSRECHT**

Datum: \_\_\_\_\_

**MEHRVERKAUF**

Datum: \_\_\_\_\_

**MARKTEINFÜHRUNGEN**

Datum: \_\_\_\_\_

**IVW**

Datum: \_\_\_\_\_

**GROSSO BEZUGSREGULIERUNG**

Datum: \_\_\_\_\_

**CHANCEN & STRATEGIEN DES DIGITALVERTRIEBS**

Datum: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Strasse, Hausnummer

\_\_\_\_\_  
Telefon / Mobil

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Firma / Verlag

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Fax

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

**FAXEN SIE DIE ANMELDUNG AN 030 72 62 98-114 ODER MELDEN SIE SICH ONLINE AN.  
RÜCKFRAGEN UNTER [INFO@VDZ-AKADEMIE.DE](mailto:INFO@VDZ-AKADEMIE.DE) ODER TELEFONISCH UNTER 030 72 62 98-113**

**[WWW.VDZ-AKADEMIE.DE](http://WWW.VDZ-AKADEMIE.DE)**



# DIE KÖPFE HINTER DEM KONZEPT

## ARBEITSKREIS VERTRIEB FORTBILDUNG

Der Zertifikatskurs „Experte im Pressevertrieb“ entsteht in enger Zusammenarbeit mit einigen der besten Köpfe der Verlagsbranche: In dem Arbeitskreis Vertrieb Fortbildung kommen sie regelmäßig zusammen, um die aktuellen Themen, die die Branche bewegen, zu besprechen und daraus Seminarkonzepte zu entwickeln. Dabei ist stets maßgeblich, dass diese sowohl nah an der Praxis, als auch möglichst aktuell sein müssen. So ist gewährleistet, dass Trends, die sich in der Praxis abzeichnen, schnell

eingebunden werden können und eine solide moderne Ausbildung entsteht. Die Mitglieder übernehmen auch als sogenannte „Anchormen“ die Verantwortung für die Gestaltung der einzelnen Seminare und entwickeln gemeinsam mit den ausgesuchten Referenten detaillierte inhaltliche Konzepte. Als Tutoren betreuen sie zudem die Zertifikatskursteilnehmer und begleiten sie auf dem Weg bis zur Prüfung.



### KERSTIN BEHRENS

#### Project Manager, VDZ Akademie

Frau Behrens war sechs Jahre bei der Schlüterschen Verlagsgesellschaft u.a. als Produktmanagerin tätig. Danach leitete sie die Abteilung Database Media bei Haymarket. Seit Februar 2014 ist Frau Behrens bei der VDZ Akademie als Project Manager angestellt und ist für die Konzeption und Weiterentwicklung von Seminaren und der Zertifikatskurse zuständig.



### GERTRUD SCHÄFER

#### Geschäftsführerin, stella distribution

Seit 2013 ist Frau Schäfer Geschäftsführerin bei der stella distribution und ist Vorsitzende des AMV (Arbeitskreis mittelständische Verlage). Zuvor war sie bei EDV Service Frankfurt, Chromos-Chempak, Emil Dittmann Presse Grosso und PSG Premium Sales Germany tätig. Sie verantwortete u.a. den Vertriebsbereich und die stellvertretende Geschäftsführung.



### KATHARINA HORSCH-LITTIG

#### Geschäftsführerin FPV Roth + Horsch

Katharina Horsch-Littig studierte BWL an der Berufsakademie in Mannheim BWL mit dem Anschluss Diplombetriebswirt BA. Anschließend war sie bei der SPV Heinrich Brümmer KG in Weiterstadt tätig. Seit 1998 ist sie beim Roth+Horsch Pressevertrieb und seit 2010 beim Frankenthaler Pressevertrieb Roth+Horsch (Frankenthal) in der Geschäftsleitung.



### SIMONE SCHWARTAU

#### Leitung Business Development Vertrieb, Axel Springer SE

Simone Schwartau verantwortet das vertriebliche Business Development in der Axel Springer SE und sorgt u.a. konzernweit für die Belieferung von externen Marketplaces und Sondervertriebswegen mit ePapern. Sie verantwortet zudem den >Kiosk< sowie den digitalen verlagsübergreifenden Newsstand.



### SVEN KÖNIG

#### Geschäftsführer, VDZ Akademie

Während des Studiums der Geschichte, Politologie und Öffentlichen Rechts an der Friedrich-Wilhelm Universität Bonn und der Universität in Hamburg war Sven König u.a. für die Sächsische Zeitung, den NDR, Radio 100,6 und die Deutsche Fernseh-Agentur tätig. Bis 2001 war er Projektmanager bei Aperto Multimedia GmbH in Berlin.



### RAINER STÖBER

#### Leiter Vertriebsmarketing G+J II, DPV Gruner + Jahr

Rainer Stöber absolvierte seine Ausbildung zum Verlagskaufmann beim Heinrich Bauer-Verlag. Nach dem Abschluss des Studiums zum Praktischen Betriebswirt war er als Vertriebsleiter tätig. Seit 1999 ist er beim DPV Deutscher Pressevertrieb als Abteilungsleiter Vertriebsmarketing G+J II aktiv und leitet zudem die vertriebsinterne Fortbildungseinrichtung „dpv academy“.



### KARINA PUSCH

#### Leiterin Einzelverkauf, SPIEGEL Verlag

Katharina Pusch begann ihre Laufbahn im Bereich Vertrieb von Gruner + Jahr, u.a. als Vertriebsleiterin verschiedener Magazine. Bei DPV Deutscher Pressevertrieb war sie stellv. Abteilungsleiterin für Vertriebsaußendienst, POS-Marketing und Key-Account-Management. Seit April 2010 leitet sie den Bereich Handelsmarketing Vertrieb beim SPIEGEL-Verlag.



### TIMO WENZLAWSKI

#### Vertriebsleiter, MZV

Timo Wenzlawski absolvierte seine Ausbildung zum Verlagskaufmann beim Heinrich Bauer Verlag und studierte anschließend Betriebswirtschaft an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Er war Vertriebsleiter der Verlagsgruppe Milchstraße, ADAC-Verlag, Traveller's World und Das Haus beim Burda Medien Vertrieb. Derzeit ist er Vertriebsleiter bei MZV.



### UWE REYNARTZ

#### Geschäftsführer, MZV

Uwe Reynartz arbeitete nach einem BWL Studium zunächst beim Journal Verlag in München. 1986 wechselte er zum Modernen Zeitschriften Vertrieb (MZV) in Echting für den er zuerst als kaufmännischer Leiter tätig war und seit 2002 als Geschäftsführer die Verantwortung übernimmt. Darüber hinaus ist Reynartz Sprecher des Arbeitskreises Vertrieb Fortbildung.

**VDZ**  
Akademie

Die VDZ Akademie ist eine der leistungsstärksten und modernsten Aus- und Weiterbildungsinstitute der Verlags- sowie Medienbranche im deutschsprachigen Raum. Ihre hohe Akzeptanz und fachliche Attraktivität verdankt sie vor

allem der Nähe zur Verlagspraxis. Die Referenten der VDZ Akademie stammen aus allen Bereichen der Medienbranche. In Arbeitsgruppen bringen sich viele Verlagsexperten konzeptionell ein und entwickeln gemeinsam mit der VDZ Akademie eine zeitgemäße Aus- und Fortbildung.

Auf diese Weise werden frühzeitig Zukunftsfelder, Trends und Entwicklungen in der Medienbranche erkannt und Gegenstand der vorausschauenden Qualifizierung. Die nationalen und internationalen Experten und ihre Netzwerke vermitteln den Teilnehmern neue Impulse und innovative Geschäftsideen.

Der Medienwandel verändert die Berufsbilder und führt damit zu mehr Bedarf an Höher- und Zusatzqualifizierung. Hierfür bietet die VDZ Akademie die passenden Angebote in allen relevanten Bereichen des Mediengeschäfts. In über 100 Veranstaltungen im Jahr qualifiziert sie mehr als 2000 Mitarbeiter aus Redaktionen, den digitalen Bereichen, Anzeigengeschäft und Pressevertrieb.

Die VDZ Akademie bietet darüber hinaus für Dritte Konzeptionen für Veranstaltungen sowie deren Organisation an, ebenso für Inhouse-Schulungen.

Die VDZ Akademie ist Teil des VDZ Verband Deutscher Zeitschriftenverleger, eine tragende Säule für die Umsetzung des Aus- und Weiterbildungsauftrages der Zeitschriftenverlage. Die Angebote der VDZ Akademie kommen allen Mitgliedsverlagen gleichermaßen zugute.

## **VDZ AKADEMIE GMBH**

Haus der Presse  
Markgrafenstraße 15  
10969 Berlin

T: +49 30 72 62 98 - 113  
F: +49 30 72 62 98 - 114  
E-mail: [info@vdz-akademie.de](mailto:info@vdz-akademie.de)  
[www.vdz-akademie.de](http://www.vdz-akademie.de)

**WEITERE INFORMATIONEN UNTER: [WWW.VDZ-AKADEMIE.DE](http://WWW.VDZ-AKADEMIE.DE)**