

MEHRVERKAUF MÖGLICH?! DISPOSITIONS- UND MARKETING- GRUNDLAGEN BEI GROSSO UND VERLAG/ND

FRANKFURT AM MAIN, 7. OKTOBER 2015

DAS SEMINAR

Im Praxisseminar „Mehrverkauf möglich?!“ sollen Überlegungen, Methoden und Techniken für die bedarfsgerechte Ermittlung der Liefermengen von Presseerzeugnissen für den Groß-, Einzel- und Bahnhofsbuchhandel in Verbindung mit Marketing-Fallbeispielen dargestellt werden.

Ausgehend von der Vielzahl von Einflussfaktoren auf die Auflage und Disposition mit dem Ziel „Die richtige Menge zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Verkaufspunkt“ werden ebenso Strategien zur effektiven Verkaufsförderung, zum Sortimentsmanagement und zu den erforderlichen Prozessstandards vorgestellt und diskutiert.

Hierzu gibt es ein breit gefächertes Instrumentarium bei Verlagen/Nationalvertriebsfirmen und Grossisten, das allerdings nur bei enger Kommunikation und Kooperation der Partner seine positiven Wirkungen zeigen kann. Neben der Disposition sind zielgerichtete EH-Marketing-Aktivitäten in der vertrieblichen Umsetzung für den Erfolg im Markt wesentlich.

THEMENSCHWERPUNKTE

- Zusammenspiel und Zielkonflikte der Marktteilnehmer (Verlag, ND, Grosso, EH, Leser).
- Ermittlung einer Verkaufsprognose und Festlegung der Druckauflage unter Berücksichtigung diverser Einflussfaktoren.
- Einfluss von Verlagsmaßnahmen auf die Auflage („Konzertierte Aktionen“).
- EV-Marketing: Strategien und Rezepte
- Die Axiome des Pressevertriebs
- Vertriebsparameter: VD, REM, AVK, NVK, LD
- Vertriebs-Controlling aus Sicht Grosso, Nationalvertrieb und Verlag
- Rollen- und Aufgabenverteilung zwischen ND/Verlag und Grosso
- EH-Marketing – Einfluss auf die Disposition
- Verhältnis: Sortimentsmenge – Regalgröße
- Ausgewählte Grosso-Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten (Praxis-Beispiele)

- Frühremissionen beim Einzelhandel – Gegenmaßnahmen
- Verkaufsunterstützende Maßnahmen
- Großkundenbetreuung
- Konzepte der Zukunft
- Wirtschaftlichkeit „Sortiment Presse“
- Prozessstandards zwischen Grosso und Einzelhandel
- Regelwerk „Sortimentsmanagement“

TEILNEHMER

Vertriebsmitarbeiter in Disposition, Marketing und Verkauf sowie Außendienstmitarbeiter, die interessante Grundlagen über Dispositions- und Marketing-Instrumente aus Verlag und Grosso kennen lernen möchten.

Das Seminar ist als Teil des zweijährigen Zertifikatskurses „Experte im Pressevertrieb“ anerkannt. Bereits absolvierte VDZ Akademie Seminare im Rahmen des Zertifikatskurses können nachträglich angerechnet werden.

REFERENTEN



MATTHIAS NIEWIEM

Geschäftsführer MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb

Herr Niewiem war von 2000-2009 Geschäftsleitung der VU Verlagsunion KG, seit August 2009 ist er Geschäftsführer beim MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb.



NORBERT WALLRAFEN

Geschäftsleitung Marketing/Vertrieb,

Presse Grosso Bonn-Rhein-Sieg

Norbert Wallrafen ist in der Geschäftsleitung Marketing Vertrieb der Presse-Grosso Bonn-Rhein-Sieg KG und Leiter des Bereichs EH-Services im Bundesverband Presse-Grosso e.V.

INFORMATIONEN ZUM SEMINAR

KONDITIONEN

Tagungsbeitrag: für Mitglieder 590,- Euro (zzgl. MwSt.)
für andere Teilnehmer 720,- Euro (zzgl. MwSt.)

Der Seminarbeitrag enthält ein Mittagessen sowie die Pausen- und Seminargetränke. Teilnehmerabsagen sind bis vier Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei. Bei späterer Absage wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDZ Akademie GmbH, jederzeit einsehbar unter www.vdz-akademie.de

TERMIN UND ORT

Frankfurt am Main, 7. Oktober 2015
9:30 Uhr – 17:00 Uhr

QGreenHotel by Meliá
Katharinenkreisel
60486 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 707 30 0
E-Mail: qgreen.frankfurt@melia.com
Internet: www.melia.com/de/hotels/deutschland/frankfurt-am-main/qgreenhotel-by-melia/index.html

Im Veranstaltungshotel haben wir ein Abrufkontingent unter dem Stichwort „VDZ Akademie“ reserviert, aus diesem können Sie sich ein Zimmer bis zum 08.09.2015 abrufen.

ANMELDUNG

Bitte schicken Sie so bald wie möglich die untenstehende Fax-Anmeldung an **Fax-Nr. 030 - 72 62 98 - 114** oder **per Post** an:

VDZ Akademie GmbH
Jennifer Panse
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin
T. +49 30 - 72 62 98 - 113
F. +49 30 - 72 62 98 - 114
j.panse@vdz-akademie.de

Unter www.vdz-akademie.de können Sie sich auch **online anmelden**.

HIERMIT MELDE ICH MICH AN ZUM SEMINAR

MEHRVERKAUF MÖGLICH?! -

Dispositions - und Marketing-Grundlagen bei Grosso und Verlag/ND

An der Veranstaltung am 7. Oktober 2015 in Frankfurt am Main nimmt aus unserem Hause teil:

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

