

Praxisorientiertes Verkaufstraining für das Mediabusiness

Der rote Faden, der zum Auftrag führt

Hamburg, 3. März 2016

09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Verkaufen ist eine Kunst – und man kann sie lernen. Den roten Faden im Verkaufsgespräch kennen und in der Hand halten heißt: Kundenbedürfnisse konsequent herausarbeiten, zunehmend komplexe Mediaprodukte am Telefon oder im persönlichen Kundengespräch packend präsentieren und am Ende den Kunden so überzeugen, dass ein „Ja“, ein Auftrag dabei herauskommt. Und um das zu können, sollte man einige verkaufpsychologische Grundlagen kennen, Verhandlungsgeschick trainieren und passgenaue Argumentation üben.

Das sind die Themen

- Professionelle Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Geschickte Gesprächseinstiege
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Gezielt die richtigen Fragen stellen
- Überzeugende Präsentation und Argumentation
- Souveränes Umgehen mit Einwänden
- Der Abschluss

Das nehmen Sie mit

Sie lernen ein Verkaufsgespräch bewusst zu planen und zu steuern, Produkte und Lösungen kundenorientiert und verlockend zu präsentieren, verbessern Ihr Verhandlungsgeschick und Ihre Abschlusssicherheit. Zusätzlich erfahren Sie, wie Sie den Verkaufsprozess von der Planung bis zum hoffentlich erfolgreichen Abschluss ganz bewusst steuern, wie Ihnen die Analyse der Kundenbedürfnisse gelingt und wie Sie das Gespräch am Ende so lenken, dass der Kunde „ja“ sagt. Neben dem Kennenlernen und Vertiefen von geschicktem Kommunikationsverhalten, ist auch die kundenorientierte „Verpackung“ von Media- und Crossmedia-Angeboten Thema. Sie können individuelle Fragestellungen ins Seminar einbringen, probieren neu erlernte Techniken in Zweier- und Gruppenarbeit aus und profitieren von qualifizierten Feedbacks.

Wer daran teilnehmen sollte

Mediaberater, Crossmediaberater, Anzeigenverkäufer, Onlineverkäufer im Innen- und Außendienst, Dienstleister im Anzeigen- und Crossmediabereich

Das Seminar ist sowohl für Einsteiger im Verkauf nützlich als auch für Erfahrene, die neue Impulse, Ideen und Austausch suchen.

VDZ Mitglied
Regular Rate **590 €** zzgl. MwSt.

Nicht Mitglied
Regular Rate **740 €** zzgl. MwSt.



TANJA PFISTERER-LANG

Projektleiterin Business Development
Verlag Versicherungswirtschaft & selbständig als Beraterin, Trainerin und Coach

Tanja Pfisterer-Lang hat über 20 Jahre Berufserfahrung im Anzeigenverkauf bei GWV Fachverlage, Bertelsmann Fachinformation, später Springer Science + Business Media gesammelt. 2010 – 2014 war sie als stellv. Gesamtanzeigenleitung und Leitung Key Account Management bei Springer Science + Business Media tätig und ist seit 2014 als Beraterin, Trainerin und Coach für Medienhäuser selbstständig. Seit 2015 übernimmt sie als Projektleiterin Business Development beim Verlag Versicherungswirtschaft in Karlsruhe die Verantwortung

Konditionen VDZ Mitglied
Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.**

Nicht Mitglied
Regular Rate **740 € 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.

Das Seminar ist als Teil des zweijährigen Zertifikatskurses „Expert of Media Business“ anerkannt. Bereits absolvierte VDZ Akademie Seminare im Rahmen des Zertifikatskurses können nachträglich angerechnet werden.

Termin und Ort **3. März 2016**
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Design Offices Domplatz Hamburg
Domstraße 10
20095 Hamburg

Tel.: +49 (0)40 82217820

<https://www.designoffices.de/standorte/hamburg-domplatz/standort>

Anmeldung An der Veranstaltung **Praxisorientiertes Verkaufstraining für das Mediabusiness**
am **3. März 2016 in Hamburg** nimmt aus unserem Hause teil

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

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



Jennifer Panse

VDZ Akademie GmbH
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin

Telefon 030 . 72 62 98 - 113

Telefax 030 . 72 62 98 - 114

E-Mail j.panse@vdz-akademie.de

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

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

