

TERMINE 2024

Die Ausbildung startet mit einer Präsenzwoche und endet mit zwei Präsenztagen sowie der Prüfung inkl. einer Fallstudie.

Präsenztrainings

29. & 30. Januar
Grundlagen Medienverkauf – Udo Barth

31. Januar
Verkaufen mit Persönlichkeit & Profil – Ralf Bürger

01. Februar
Onlineverkauf 1 – Raimondo Sanna

02. Februar
Rhetorik – Klaus Ohnesorge

26. Juni
Verkauf am Telefon – Udo Barth & Paul Bayerle

27. Juni
Gestaltung von Werbemitteln – Prof. Christof Seeger

28. Juni
Prüfung – Udo Barth, Prof. Christof Seeger & Paul Bayerle

Online-Trainings

12. Februar
Erfolgreiche Preisverhandlung – Dr. Florian Pressler

28. Februar
Mit E-Mails verkaufen – Wolfgang Lichtenegger

04. März
Kaltakquise – Udo Barth

18. März
Onlineverkauf 2 / Google-Zertifizierung – Raimondo Sanna

08. April
Sonderthemenmanagement – Udo Barth

22. April
Lokale Mediaplanung – Wolfgang Schuldlos

06. Mai
Visualisierung im Verkauf – Helene Schoch

27. Mai
Key-Account-Management – Prof. Christof Seeger

04. Juni
Storytelling im Sales – Ancilla Schmidhauser

Teilnahmegebühr

€ 4.790,00 zzgl. MwSt.

In diesem Preis für den Zertifizierungslehrgang sind insgesamt 8 Präsenztage und 9 Onlinetrainings enthalten.

Die Übernachtungskosten liegen bei € 122,50/Tag und die Tagungspauschale bei € 63/Tag, die die TeilnehmerInnen vor Ort bezahlen. Die Reservierung der Zimmer übernimmt die AmmerseeAkademie. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt.!

Veranstaltungsort

Schloss Hohenkammer
Schlossstraße 20
85411 Hohenkammer
Telefon: +49 8137 93 40
mail@schlosshohekkammer.de

Anreise

PKW:
Von Süden: A9 Richtung Ingolstadt/
Nürnberg/Berlin
Von Norden: A9 Richtung München
Abfahrt: Allershäusen (67), Richtung
Hohenkammer

Bahn:
Ab München Hbf mit der S2 oder
dem Reionalzug Richtung Ingolstadt
bis zur Station Petershausen. Von
dort ist das Schloss bequem per Taxi
erreichbar.

Flughafen:
Der internationale Flughafen Mün-
chen ist 30 km vom Schloss Hohen-
kammer entfernt.

Die Taxifahrt dauert ca. 25 Minuten.



Die Teilnehmerzahl ist auf 14 begrenzt. Bei weniger als sechs Anmeldungen behalten wir uns eine Absage vor.

WEITERE TRAINER*INNEN NEBEN UDO BARTH



Raimondo Sanna
Verkaufstrainer

Schwerpunkte:
Online- und Medienver-
kauf, Verkauf am Telefon



Ancilla Schmidhauser
Storytellerin

Schwerpunkte:
Storytelling im Sales,
Authentizität



Wolfgang Lichtenegger
Verkaufstrainer

Schwerpunkte:
Mit E-Mails verkaufen,
Werbetexte



Dr. Florian Pressler
Verkaufstrainer

Schwerpunkte:
Präsentation und
Verhandlungsführung,
Preisverhandlungen



Wolfgang Schuldlos
Media-Auditor & -Planer

Schwerpunkte:
Intermedialer Vergleich,
Grundlagen Media-
planung, Auditierung
von Mediakampagnen



Prof. Christof Seeger
Berater und Coach

Schwerpunkte:
Gestaltungs- und
Keyaccount,
Beratung bei Studien
und Untersuchungen



Ralf Bürger
Trainer und Berater

Schwerpunkte:
Führungskommunikation,
Führungsverhalten,
Mitarbeitergespräche



Helene Schoch
Visualisierungstrainerin

Schwerpunkte:
Visualisierung
im Verkauf



Klaus Ohnesorge
Rhetoriktrainer

Schwerpunkte:
Rhetorik, erfolgreiche
Kommunikation

0160 97759512
info@ammerseeakademie.de
www.ammerseeakademie.de

Kammerer Straße 2
85777 Fahrenzhausen
bei München

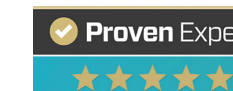
AMMERSEE
AKADEMIE



Scan für mehr Infos zu
unseren Trainer*innen



zu unseren Bewertungen
auf Proven Expert



Dieser Kompakt-Lehrgang richtet sich an Trainees, Juniorverkäufer*innen, Medienkaufleute mit Verkaufsansprüchen, branchenfremde Seiteneinsteiger*innen und alle, die ihr crossmediales Verkaufs-Know-how auf den neuesten Stand bringen wollen.

AMMERSEE AKADEMIE

JAHRESAUSBILDUNG
ZERTIFIZIERTE* R MEDIENVERKÄUFER*IN
DIGITAL UND PRINT

NEU: Google-Zertifizierung
& Visualisierung im Verkauf

Für Juniorverkäufer*innen, Trainees und Quereinsteiger*innen

Die Herausforderungen für Medienverkäufer*innen werden immer komplexer und umfangreicher. Um die Kunden erfolgreich und nachhaltig zu betreuen, ist heute ein deutlich breiteres Wissen – über die klassischen Verkaufstechniken hinaus – gefordert.

Wir haben deshalb unsere zwei Zertifizierungslehrgänge in einen zusammengefasst. Gleichzeitig haben wir die Inhalte deutlich erweitert und zusätzliche Experten mit an Bord geholt. Für Newcomer, Quereinsteiger*innen und alle, die sich im Bereich Medienverkauf weiterqualifizieren möchten, ist das Jahrestaining die perfekte Basis, um im Medienverkauf eine erfolgreiche Karriere zu starten.

ÜBER DIE AMMERSEEAKADEMIE

35 Jahre ist die AmmerseeAkademie ein professioneller Partner für Firmen im deutschsprachigen Raum. Besonderer Schwerpunkt sind dabei Medien- unternehmen und Agenturen, aber auch Verbände. Professionelle, zertifizierte Trainer*innen mit langjähriger Berufspraxis schulen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Südtirol die Themen, die von den Kunden gefordert werden. Individualisierte Lehrinhalte bilden dafür die jeweils maßgeschneiderte Plattform.

Sechs Berater*innen unserer Akademie stehen für die professionelle Ausbildung zum*zur zertifizierte*n Medienverkäufer*in (digital und Print). Wir freuen uns auch auf Ihr Team!

Dieses Jahresprogramm ist ein Hybrid-Modell aus Präsenztagen und Online-Trainings mit dem Ziel, regelmäßig mit den Teilnehmer*innen zu arbeiten und diese zu entwickeln.

Darüber hinaus haben alle den Zugriff auf die Webinare „Grundlagen Verkauf“ und „Erfolgreiche Preisverhandlung“ und bekommen jede Woche am Montag ein kurzes Impuls-video.

Zusätzlich bieten wir einen Service-on-the-Job-Support. Das heißt, bei Fragen bekommen die Teilnehmer innerhalb von 24 Stunden Feedback.



“Die Schulung war sehr lebhaft, kurzweilig und realitätsnah – gute Beispiele – nette Anekdoten aus den eigenen Erfahrungen, die zwischendurch immer wieder auflockern – immer ein passendes Argument – zu keiner Zeit auch nur ansatzweise langweilig, eintönig oder monoton – war sehr informativ und hat auch Spaß gemacht“

– Proven Expert Feedback –



Udo Barth

Inhaber AmmerseeAkademie, Diplom-Kommunikationswirt, Reiss-Motivation-Profile-Master, zertifizierter persolog-Trainer, Business- und Personalcoach

Schwerpunkte: Medienverkauf, Sonderthemen-Management, Kaltakquise, Medienverkauf am Telefon und „Verkaufen mit Persönlichkeit und Profil“

seit 2012 Trainer; seit 2016 Inhaber der Ammersee-Akademie; Mitglied im IHK-Prüfungsausschuss

INHALTE

Modul 1

Grundlagen Medienverkauf

Die Fundamente im Medienverkauf werden mit Hilfe von Fallbeispielen mit Udo Barth trainiert. Es werden Themen behandelt wie Eigenmotivation, Selbst- und Arbeitsorganisation, die richtige Gesprächsführung mit Nutzenargumenten, Crossmedialer Verkauf, Mythos Preisgespräch uvm.

Verkauf von Online-Angeboten

Mit Hilfe von Fallstudien lernen Ihre Mitarbeiter*innen relevante Online-Werbeformen kennen und diese zu nutzen. Trainer Raimondo Sanna vermittelt außerdem sein Wissen bzgl. Nutzer- und Nutzungsdaten.

Medienverkauf am Telefon

Wie funktioniert erfolgsorientiertes Verhalten am Telefon? Wie wichtig sind Stimmung und Stimme? Diese Fragen beantwortet Trainer Udo Barth und leitet Ihre Mitarbeiter*innen praktisch an, in Zukunft mit den richtigen Gesprächsvorbereitungen und -leitfäden die telefonischen Verkäufe stark zu erhöhen.

Erfolgreiche Preisverhandlung

Dr. Florian Pressler verspricht das richtige Mindset für die Preisverhandlung und den Umgang mit Preisen und Rabatten.

Kaltakquise

Trainer Udo Barth schult den richtigen Beziehungsaufbau bei der Kaltakquise, die erfolgreiche Gesprächsführung und auch den Umgang mit einem „Nein“.

Lokale Mediaplanung

Profitieren Sie von der richtigen Online-Planungssystematik, relevanter Media-Leistungswerte und der sinnvollen Planung analoger Medien mit Trainer Wolfgang Schuldlos.

Keyaccount-Management

Trainer Prof. Christof Seeger definiert den Begriff „Keyaccount-Kunde“ und schult den richtigen Umgang mit diesen. Fehler bei der Betreuungintensität werden künftig vermieden.

Storytelling

Trainerin Ancilla Schmidhauser lehrt alle relevanten Themen des Storytellings. Von den Grundlagen der menschlichen Informationsverarbeitung bis zur Zielgruppenanalyse.

Verkaufen mit Persönlichkeit und Profil

Das Geheimnis beruflichen Erfolgs liegt darin, sich und andere besser zu verstehen. Trainer Ralf Bürger schult Sie in diesem Bereich mit Hilfe des so genannten persolog-Persönlichkeits-Modells mit seinen pragmatischen und handlungsorientierten Strategien. So wird die Kommunikation verbessert, Missverständnissen vorgebeugt, Konfliktpotential vermieden und es werden garantiert höhere Umsätze erzielt.

Rhetorik

Lernen Sie, sich auf Termine effektiv vorzubereiten und diese zu strukturieren. Trainer Klaus Ohnesorge vermittelt die richtigen Techniken für ein sicheres und selbstbewusstes Auftreten.

Gestaltung von Print- und Onlinewerbeformen

Trainer Prof. Christof Seeger lehrt Gestaltungsgrundlagen und den richtigen Aufbau von Print- und Onlinewerbung. Spannende Themen wie Typografie und optimierte Wahrnehmung finden in der Schulung statt.

Medienverkauf per E-Mail

Texten - aber richtig. Die Sprache hilft beim Verkaufen. Das gilt für die klassischen Werbemittel genauso wie für die Mail-Kommunikation. Und dennoch gibt es Unterschiede. Welche das sind, worauf Sie beim Texten immer achten müssen um Erfolg zu haben, das erläutert Ihnen Trainer Wolfgang Lichtenegger.

Sonderthemenmanagement

Ihre Mitarbeiter*innen lernen mit Trainer Udo Barth die wahre Bedeutung von Sonderthemen kennen. Die richtige Vorbereitung und Durchführung von der Ideenfindung bis hin zur Jahresplanung wird intensiv geschult, ebenso wie die Themen Gesprächsführung bei Bestands- und Neukunden, Preisgestaltung und nachhaltiger Abschluss.

NEU: Visualisierung im Verkauf

Meistern Sie die Kunst der Visualisierung, um nachhaltig in den Köpfen zu bleiben. Trainerin Helene Schoch zeigt Ihnen, wie Sie Menschen kurz, prägnant und mit Einzigartigkeit begeistern.

Video-Calls

- monatliche Videocalls
- Erarbeitung von gemeinsamen Lösungen im Team
- Controlling der Lernfortschritte
- NEU: Vorbereitung auf Google-Ads-Zertifizierung

Ganzjahressupport

- via Whats App, E-Mail usw.
- garantierte Reaktionszeit innerhalb von 24 Std.
- schnelle Lösungen für Ihr Team



Alle Lehrgangsinhalte sind auch als Inhouse-Trainings buchbar.

Modul 2

Uneingeschränkter Zugriff auf unsere Online-Akademie inkl.

- zeit- und ortsunabhängigem Zugriff auf unsere erfolgserprobten Inhalte
- Webinar „Verkaufsgrundlagen“
- Webinar „Erfolgreiche Preisverhandlung“
- wöchentlicher Impulsvideos mit direkt anwendbaren Tipps, z.B. zu den Themen Mindset, Verkaufstechniken, Preisgespräch, Zeitmanagement, uvm.

