

Crossmedia Sales

Lösungen für die Verkaufsorganisation im Verlag

16. November 2012, Konferenz-Workshop, Hamburg, D

Programm

16. November, 10:00 – 17:00 h, inkl. Mittagessen

- Organisationsformen und Aufgabenverteilungen, die sich bewährt haben
- Die neue Rolle des Verkäufers
- Mediaberater-Know-how
- Produktentwicklung für die regionale Online-Vermarktung
- Angebotsformen, die im Markt funktionieren
- Aufnahme verlagsfremder Objekte in die Vermarktung – bewährte Konzepte
- Vermarktung durch externen Vermarkter

Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an Führungskräfte im Anzeigenbereich von Tageszeitungsverlagen und Anzeigenblättern, die den Verlag strategisch und organisatorisch weiterentwickeln möchten

Dieser Workshop ist Teil der Konferenz:

**Lokale Online-Vermarktung
2012, Hamburg, D**

Frühbucherrabatt bis 14. Oktober 2012!

Mehr Information und Online-Registrierung:

**[www.wan-ifra.org/
workshop-LOV](http://www.wan-ifra.org/workshop-LOV)**

Inhalt

Wie sind crossmediale Aufgaben am besten zu bewältigen? Welche Organisationsformen und Aufgabenverteilungen haben sich bewährt? Wie ändert sich die Rolle des Verkäufers? Welche sind die besten Entwicklungsmaßnahmen? Wie entwickelt man erfolgreiche Anzeigenprodukte für den Online-Markt? Welche Konzepte haben sich bewährt?

Diese sind einige der Fragen, die darstellen, dass Crossmedia Sales eine besondere Herausforderung an die Vertriebsorganisation und deren Mitarbeiter stellt.

In diesem eintägigen Workshop suchen wir Antworten. Die Themen werden jeweils durch Impulsvorträge durch die Referentin eingeleitet und in Best-Practice-Sessions intensiviert. Die Veranstaltung bietet viel Raum zum Erfahrungsaustausch zwischen den Häusern, verbunden mit Kreativphasen, in denen neue Ideen für den crossmedialen Verkauf entworfen werden.



Trainerin



Carola Frost

ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung. Mit Ihrer Beratungsagentur Carool Frost – Vermarktungskonzepte für Medien berät sie Unternehmen beim Aufbau und bei der Neuausrichtung Ihres Anzeigengeschäfts. Schwerpunkt Ihres Schaffens ist die cross-mediale Weiterentwicklung von Medienhäusern in organisatorischer, strategischer und verkäuferischer Hinsicht. Zu Ihren Kunden zählen zahlreiche Verlage und sowie deutsche und internationale Online-Vermarkter.

Teilnahmegebühren

Workshop zur Konferenz "Lokale Online-Vermarktung 2012":

WAN-IFRA Mitglieder/Nichtmitglieder:

EUR 350,- zzgl. MwSt.

Die Gebühren beinhalten die Kursgebühr, Kursunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Bitte beachten Sie: Die Teilnehmerzahl ist auf 20 begrenzt. Die Anmeldungen werden nach ihrem Eingang berücksichtigt.

Veranstaltungsort

Hotel SIDE

Drehbahn 49, D-20354 Hamburg

Tel. + 49 40 30 99 90, Fax + 49 40 30 99 93 99

www.side-hamburg.de

Raum: L

Kontakt

WAN-IFRA Academy

Washingtonplatz 1, 64287 Darmstadt

Tel. +49.6151.733-6, Fax +49.6151.733-802

Bettina Werner, bettina.werner@wan-ifra.org

ANMELDEFORMULAR

Crossmedia Sales

16. November 2012, Workshop zur Konferenz LOV, Hamburg, D

Bitte kopieren, ausfüllen und faxen oder schicken an:

WAN-IFRA GmbH & Co. KG · Washingtonplatz 1 · 64287 Darmstadt, Deutschland · Tel. + 49.6151.733-6 · Fax +49.6151.733-802 · academy@wan-ifra.org

Zuname _____

Vorname _____

Firma _____

Position _____

Straße _____

Postleitzahl, Stadt _____

Land _____

E-Mail _____

Telefon _____

Fax _____

Zahlungsmodalitäten (bitte wählen Sie eine Möglichkeit aus):

Bitte senden Sie mir die Rechnung

Bitte belasten Sie den Betrag meinem Kreditkartenkonto

American Express Visa Euro-/Mastercard Diners

Kartennr. _____ gültig bis _____

Karteninhaber _____

Unterschrift _____

Name in Druckbuchstaben _____

Bitte schicken Sie die Rechnung an _____

Unterschrift _____

Auszug aus den AGB für öffentliche Trainingsveranstaltungen der WAN-IFRA GmbH & Co. KG

2. Anmeldung

2.1 Die Anmeldung kann schriftlich per Post, Fax oder E-Mail bei der WAN-IFRA GmbH & Co. KG erfolgen. Die Anmeldung stellt für den Teilnehmer ein verbindliches Angebot auf Abschluss eines Vertrages zur Teilnahme an der jeweiligen in der Anmeldung bezeichneten Veranstaltung dar. Dieses Angebot bedarf der Annahme durch die WAN-IFRA GmbH & Co. KG. Diese erfolgt seitens der WAN-IFRA GmbH & Co. KG durch Erklärung gegenüber dem Teilnehmer, dass er zu der jeweiligen Veranstaltung zugelassen wurde. (...)

2.3 Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

3. Leistungen und Leistungsänderungen (...)

3.4 Die WAN-IFRA GmbH & Co. KG ist berechtigt, bei zu geringer Teilnehmerzahl (spätestens 2 Wochen vor Beginn) oder Ausfall eines Referenten oder sonst von ihr nicht zu vertretender Umstände Veranstaltungen abzusagen oder zu verschieben. In diesen Fällen entfällt für die WAN-IFRA GmbH & Co. KG die Verpflichtung zur Durchführung der Veranstaltung und sie erstattet dem Teilnehmer bereits gezahlte Teilnehmerpreise zurück.

4. Zahlungsbedingungen (...)

4.2 Der Teilnehmerpreis ist mit Zugang der Rechnung zur Zahlung fällig.

5. Rücktritt und Nichtteilnahme (...)

5.3 Tritt der Teilnehmer bis 14 Kalendertage vor Beginn der Veranstaltung zurück, ist der Rücktritt kostenfrei.

5.4 Tritt der Teilnehmer zwischen dem 14. und dem 7. Kalendertag vor Beginn der Veranstaltung zurück, berechnet WAN-IFRA GmbH & Co. KG als Stornogebühr 50 % des Teilnehmerpreises. Tritt der Teilnehmer später als 7 Tage vor Beginn der Veranstaltung zurück, oder nimmt er ohne Rücktritt nicht oder nur teilweise an der Trainingsveranstaltung teil, wird der reguläre Teilnehmerpreis berechnet.

5.5 Kann ein Teilnehmer an einer verbindlich gebuchten Veranstaltung nicht persönlich teilnehmen, hat er die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Dies ist der WAN-IFRA GmbH & Co. KG schriftlich anzuzeigen, wobei Name und Anschrift des Ersatzteilnehmers anzugeben sind.

6. Haftung (...)

6.5 Im Falle des Rücktritts oder der Veranstaltungsabsage durch WAN-IFRA GmbH & Co. KG ist der Ersatz von Kosten für die Buchung der Anreise oder Unterkunft ausgeschlossen.