

VDZ Akademie

Zertifikatskurs
Experte im Pressevertrieb

IN ZWEI JAHREN ZUM VERTRIEBSEXPERTEN

JETZT ZERTIFIZIERTER EXPERTE IM PRESSEVERTRIEB 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.

PRAXISNAH, UMFASSEND UND DURCHDACHT

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.

IHRE VORTEILE

- Der Zertifikatskurs wurde von Vertriebsexperten entwickelt, alle Veranstaltungen werden von erfahrenen Spezialisten durchgeführt.
- Innerhalb von 2 Jahren nehmen Sie an 6 modular aufeinander aufbauenden Seminaren teil.
- Die 6 Themen und Termine können Sie aus einem größeren Angebot frei wählen.
- Das 6. Seminar des Zertifikatskurses ist für Sie 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.
- Einladung zur festlichen Verleihung des FUTURUM Vertriebspreises.

FUTURUM VERTRIEBSPREIS

Alle erfolgreichen Absolventen der Zertifikatskurs-Prüfung „Experte im Pressevertrieb“ werden zur Verleihung des FUTURUM Vertriebspreises der VDZ Akademie und des Fachmagazins „dnv – 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, wie Grosso, Bahnhofsbuchhandel und Einzelhandel und lernen spezifische Marketinginstrumente kennen.

KAMPF UMS REGAL

Wie erreicht man eine optimale Platzierung und Präsentation im Presseregal. 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.

KR WARENFLUSS

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 erläutert, mit Beispielen erfolgreicher Markteinführungen.

IVW

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

GROSSO BEZUGSREGULIERUNG

„Die richtige Menge am richtigen Ort – Professionelle Bezugsregulierung im Grosso“ lernen Sie das Verfahren der MBR (Marktorientierten Bezugsregulierung) in allen Details kennen. Mit praktischen Anwendungen und Übungen am Bildschirm.

ANMELDEN UND SPAREN, DAS SECHSTE SEMINAR IST FÜR SIE KOSTENLOS.

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

EINZELVERKAUF

Datum: _____

KAMPF UMS REGAL

Datum: _____

ABONNEMENT

Datum: _____

KR WARENFLUSS

Datum: _____

VERTRIEBSRECHT

Datum: _____

MEHRVERKAUF

Datum: _____

MARKTEINFÜHRUNGEN

Datum: _____

IVW

Datum: _____

GROSSO BEZUGSREGULIERUNG

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 AN BETTINA HEIROTH UNTER B.HEIROTH@VDZ-AKADEMIE.DE ODER TELEFONISCH UNTER 030 72 62 98-113

WWW.VDZ-AKADEMIE.DE

STIMMEN:

Kombination aus spannenden Themen, namhaften Referenten, anschaulichen Praxisbeispielen, war wirklich klasse!

Anja Füller, Konradin Business GmbH

Eine gute Plattform für Wissens- und Erfahrungsaustausch.

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

Eine runde Sache.

Martin Teuber, DPV Worldwide GmbH

Eine super Möglichkeit, um sich weiter zu entwickeln.

Martin Mandos, Berliner Presse Vertrieb GmbH & Co. KG

Aufgrund der interessanten Seminare zu vielen relevanten vertrieblichen Bereichen ein sehr empfehlenswerter Kurs.

André Jost, Jost GmbH & Co. KG

WEITERE STIMMEN FINDEN SIE UNTER WWW.VDZ-AKADEMIE.DE

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.

Weitere Informationen unter: www.vdz-akademie.de

GRUSSWORT

PROF. DR. HUBERT BURDA, PRÄSIDENT DES VDZ



„Die Weiterbildung der Mitarbeiter hat herausragende Bedeutung für unseren Erfolg. Eine Schlüssel-funktion hat in diesem Zusammen-hang der VDZ mit seinen vielfäl-tigen Seminaren, Workshops und Informationsveranstaltungen.“

VDZ AKADEMIE GMBH

Bettina Heiroth
b.heiroth@vdz-akademie.de
Tel.: 030 72 62 98-113

Haus der Presse
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin
www.vdz-akademie.de