

I. Regionalworkshops

1. So verkauft man mehr Anzeigen/ Werbung! - Teil 1 und Teil 2 -

Düsseldorf 09./10. Feb 2012
Neu-Ulm, 07./08. Mär 2012
Berlin 14./15. Jun 2012

zwei aufeinander folgende eintägige Intensivworkshops,
pro Tag € 460,- zzgl. MWSt

II. Strategie/Führung

2. Entwicklung und Verkauf von crossmedialen Verlagsleistungen

Workshop: zwei Tage, € 860,- zzgl. MWSt

Göttingen
13./14. Mär 12

3. Führungsworkshop für leitende Verlagsmitarbeiter

Workshop: zwei Tage, € 880,- zzgl. MWSt.

Frankfurt/M.
29./30. Mär 12



Der Referent

Dipl.-Kfm. Frans H.M. Stroeks,
Inhaber der analyse & beratung,
kommt aus der Verlagspraxis und
hat seit 1984 mehr als 8.600
Teilnehmer ausgebildet.

III. Marketing

4. Telefonischer Verkauf von Werbung

Workshop: ein Tag, € 460,- zzgl. MWSt.

Düsseldorf
19. Apr 12

5. Texter-Workshop für erfolgreiche Briefe, Faxe und Mails

Workshop: ein Tag, € 460,- zzgl. MWSt.

Düsseldorf
20. Apr 12

6. Der professionelle Innendienst

Workshop: ein Tag € 460,- zzgl. MWSt.

München
10. Mai 12

7. Bedeutung von iPad, iPhone, apps & Co f. d. moderne Verlagsmarketing

Workshop: ein Tag, € 460,- zzgl. MWSt.

München
11. Mai 12

8. Sonderthemenmanagement, inkl. Crossmedialer Vernetzungen

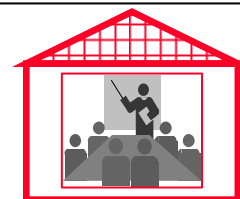
Workshop: ein Tag, € 460,- zzgl. MWSt.

Hannover
28. Jun 12

9. Professionelle Verlagsgeschäfte auf Messen und Kongresse

Workshop: ein Tag € 460,- zzgl. MWSt.

Hannover
29. Jun 12



IV. Inhouse-Veranstaltungen

Alle öffentlichen Seminare (1 - 9)
und die unten aufgeführten
(10 - 23) können auch als Inhouse-
Veranstaltung gebucht werden.

10. **Strategietagung:**
Vom Verlag zum Medienhaus

11. **Strategietagung: Mehr Umsatz
durch verbesserte Zusammen-
arbeit Anzeigenverkauf, Vertrieb,
Technik und Redaktion**

12. **Workshop: Präsentationen
vor Agenturen und Kunden**

13. **Workshop: Professionelles
Reklamationsmanagement**

14. **Vor-Ort-Coaching: Verkauf von
Print- und/oder digitaler Werbung**

15. **Entwicklung von aussagefähigen
Verlagskennziffern**

16. **Eventmarketing für mittel-
ständische Zeitungsverlage**

17. **Workshop: Grundlagen der
Anzeigengestaltung**

18. **Telefonische und persönliche
Abogewinnung + Haustürwerbung**

19. **Neue Strategien zur Gewinnung
und Pflege von Abonnenten**

20. **Mediaplanung + Marktforschung**

21. **Neue Preispolitik**

22. **Projektmanagement -
von der Idee zur Umsetzung**

V: Seminare und Vorträge vor/für Anzeigenkunden!

23. **Stadtmarketing: Möglichkeiten
und Grenzen der Werbung zur
Verbesserung des örtlichen
Wirtschafts- und Geschäftsklimas**