

Online-Fortbildung

Berufliche Online-Fortbildung zum/zur
Programmatic Sales Manager*in

03. Februar 2022



Online Learning

Wiederholung wegen
hoher Nachfrage

Programm

In 2021 wurde in Deutschland 70 Prozent der Werbeflächen im Internet über programmatische Marktplätze verkauft. Und der Marktanteil dieses Vertriebskanals wächst weiter.

Für **Mitarbeitende im aktiven Verkauf** ist es eine Notwendigkeit, die Angebotsmöglichkeiten zu verstehen, mindestens auf Kundenwünsche/-anfragen zu reagieren oder sogar aktiv zu akquirieren, um zusätzliche Umsätze zu gewinnen.

Für **Mitarbeiter*innen in der Disposition und im Ad-Management** ist das Verständnis der programmatischen Marktplätze, deren Kennziffern und Reporting-Optionen in Zukunft eine Kernkompetenz.

Für **Führungskräfte in der Verkaufsleitung**, mit Umsatzverantwortung für den Werbemarkt, ist es eine strategische Frage, wie das programmatische Preismanagement und die Angebotspolitik aussehen und mit dem klassischen Verkauf verzahnt werden kann.

Diese Berufliche Online-Fortbildung wurde extra aufgelegt, um dieses neue Erlösfeld kennenzulernen. Mit dem erlangten Wissen ist es möglich, sich auf diesen Vertriebskanal zumindest vorzubereiten (Passiv-Strategie) oder ihn schrittweise im Verkauf zu implementieren (Aktiv-Strategie).

BLOCK I (10:00 Uhr)

Das Programmatic-Prinzip

1. So funktionieren programmatische Marktplätze
2. Verkaufsprozesse: Bidding, Blind-Sales, Private Rooms
3. Die wichtigsten Anbieter + Kontakte im Überblick

BLOCK II (12:30 Uhr)

Strategische Vermarktung und Implementierung

1. Technologische/Organisatorische Voraussetzungen
2. Preis- und Angebotsstrategien, Erlösprognosen
3. Die Verkaufschancen regionaler/lokaler Verlage

BLOCK III (14:30 Uhr)

Aktiver Verkauf in der Praxis

1. So verkaufen Sie Werbeformate programmatisch
2. Programmatische Angebote für Kunden erstellen
3. So planen Werbetreibenden ihre Kampagnen
4. Angebotsbeispiele, Kalkulationen, Kennziffern

Veranstaltung

Termin: 03. Februar 2022
Dauer: Jeder Block ca. 60-90 Minuten

Leitung: Thorsten Gerke

Zielgruppe: Anzeigenleitung/-verkaufsleitung, Key-Accounter, Mediaberater*innen, Fachkräfte aus Marketing, Werbung, Verkaufunterstützung (Sales-Support) Kampagnenmanagement/Disposition Business Development

Referent

Dipl.-Oec. Thorsten Gerke absolvierte neben seinem Universitätsstudium (Schwerpunkt Marketing) eine Fachausbildung zum Kommunikationswirt. In der Praxis ist er seit über 25 Jahren in der (digitalen) Medienvermarktung und Mediaplanung engagiert.

Er begleitet und berät sowohl überregional als auch lokal ausgerichtete Verlage. Dabei baut der ausgebildete Mediaplaner selbst auf fundierte Praxiserfahrung auf Medien- und Agenturseite, unter anderem als Leiter der Digital-Vermarktung und der Marktforschung eines Verlages.

Als Autor („Handbuch Werbemedien – Werbeträger optimal vermarkten“), als Dozent/Trainer für Medienhäuser sowie an der Fakultät für Digitale Medien der HFU Hochschule Furtwangen University (u. a. Lehrauftrag Media Planning) zählen die professionelle Mediavermarktung sowie die Digitalisierung der Medien zu seinen Fachgebieten.



ANMELDUNG

Online-Fortbildung

Berufliche Online-Fortbildung zum/zur Programmatic Sales Manager*in

Bitte digital ausfüllen und an sek@zmg.de senden
oder ausdrucken und faxen an **(0 69) 97 38 22-51**
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Referent

Thorsten Gerke
www.tg-und-partner.de



Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail: sek@zmg.de, Tel. (0 69) 97 38 22-19

Kosten

ZMG-Partnerverlage: **349,- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **689,- €** zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt bis 24.12.2021 sichern!
ZMG-Partner zahlen 299,- €
Nicht-Partner zahlen 598,- €

Technische Voraussetzungen

Wir führen unsere Online-Seminare mit *GoToWebinar* durch.
Sie können einen [Systemcheck unter diesem Link durchführen](#). Zur Teilnahme benötigen Sie lediglich einen PC oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahmelink und den Audio-Code erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Mindestteilnehmerzahl

5 Personen

Teilnehmer*in 1

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Teilnehmer*in 2

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Teilnehmer*in 3

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Ansprechpartner*in

Name, Vorname

Durchwahl

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift

Stornierung, Rücktritt: *Kostenfreie Stornierungen* sind schriftlich bis vier Wochen vor Beginn der Veranstaltung möglich. Stornierungen bis 14 Tage vorher werden unter Berechnung einer Bearbeitungsgebühr von 50% entgegengenommen. Bei späteren Stornierungen oder Nichterscheinen sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten. Selbstverständlich können Sie sich vertreten lassen, bitte nennen Sie uns vorher schriftlich (per E-Mail an sek@zmg.de) den/die Ersatzteilnehmer*in.

Absage von Veranstaltungen: Die ZMG kann die Veranstaltung aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, bei Ausfall bzw. Erkrankung von mehreren Referenten, Hotelschließung oder höherer Gewalt, absagen. Im Fall einer zu geringen Teilnehmerzahl kann die Absage bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung erfolgen. In allen anderen Fällen einer Absage aus wichtigem Grund sowie bei Änderungen des Programms wird die ZMG die Teilnehmer*innen so rechtzeitig wie möglich informieren. Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, wird die bereits gezahlte Teilnahmegebühr erstattet. In diesem Fall bestehen keine Ersatz- oder Ausfallansprüche an die ZMG.