



Medienverkauf - Heute

Die Zeit, in der sich Aufträge nicht verhindern ließen ist vorbei. Beim Kunden gefragt sind MEDIENBERATER, Content-Manager und CROSS-Media-Manager.

Noch immer gibt es Seminaranbieter, die Ihnen weismachen wollen, Anzeigen zu verkaufen oder Sekunden oder gar Flächen in Ihren Medien. Kein Kunde braucht Anzeigen, kein Kunde braucht Spots oder Banner auf Online-Portalen; provokant aber wahr.

Das Kaufverhalten der Kunden hat sich in den letzten Jahren wesentlich verändert. Die Kunden kaufen alles, nur keine Anzeigen, nur keine Sekunden und auch keine Flächen. Sie kaufen UNS, sie kaufen unsere Persönlichkeit und vor allem kaufen sie den Nutzen ihres Werbeauftrages, ob im Print, im TV, im Hörfunk oder in den neuen Medien.

Nur wenn wir es schaffen, unseren Partnern diesen Nutzen darzustellen und ihnen damit den Weg zur ihren Zielerreichungen aufzeigen, werden wir erfolgreich im Medienverkauf sein.

Dies bedarf allerdings mehr als das Kennen der Tarife, mehr als das Wissen um sein eigenes Medium.

Erfolgreiche Medienberater sind ausgebildete Verkäufer und starke Persönlichkeiten. Erfolgreiche Medienberater kennen alle anderen Medien, deren Stärken und vor allem auch deren Schwächen.

Erfolgreiche Medienberater sind Werbefachleute, kennen die Zusammenhänge in der Werbung und das Kaufverhalten der Kunden unserer Kunden.

Erfolgreiche Medienberater kennen die „Sandwich“-Methode und „AIDA“-Formel

Erfolgreiche Medienberater sind Beziehungsmanager und betreiben erfolgreich Clienting.

Ich bin leidenschaftlicher Werber und leidenschaftlicher Medienverkäufer und ca. 10.000 aktive Kundengespräche, vorwiegend im Medienverkauf (Hörfunk, TV, Print und Online), im Agenturbereich und im Marketing bedeuten eine Menge Erfahrung. Nichts im Kundenkontakt ist mir fremd. Diese Erfahrungen in der Praxis vereint mit neuen Erkenntnissen gebe ich in diesem Seminar weiter. Vor allem das praktische Rüstzeug bringt Ihnen persönliche Sicherheit im Verkauf, im Marketing und in Ihrer Persönlichkeit.

Tipp: Vom Anzeigenverkäufer zum Medienberater
27. März bis 28. März im Golfpark Metzenhof

Oder auch firmeninterne Schulungen für Ihr Verkaufsteam
Gerne stehe ich Ihnen für nähere Details zur Verfügung

Werbung wirkt
Ihr
Gerhard Birsak

Gerhard Birsak

Hochfeld 34 B
4310 Mauthausen
mobil: 0664-73612921
gerhard.birsak@aon.at