



**Unser Vorschlag 4:**

## **Tagesseminar**

### **„Anzeigenverkaufsargumente finden und richtig formulieren“**

#### **Zielgruppe:**

Anzeigenverkäufer/Innen mit mindestens 2 Monaten Praxis.

#### **Inhalt und Ziel:**

Die Teilnehmer bringen zum Seminar ihre Kundenliste, sowie Ansichtsexemplare, Tarife und Mediadaten mit. Gemeinsam mit dem Trainer-Team von Beran & Wasservogel erarbeiten sie eine ganze Reihe gezielter Argumente und schreiben diese wirkungsvoll formuliert auf. Dabei wird auch auf Erkenntnisse des „Neuro-Marketings“ Bezug genommen.

Die so gewonnenen Argumente können sofort nach dem Seminar gewinnbringend eingesetzt werden. Die im Seminar erlernte Methodik motiviert die Teilnehmer in der Folge, selbstständig immer wieder wirkungsvolle Argumente zu finden und zu formulieren.

Das anspruchsvolle Seminar besteht bei größerer Teilnehmerzahl aus Plenums- sowie aus Klein- und Kleinstgruppenarbeit und wurde von Dr. Wasservogel im Rahmen der Ueberreuter Managerakademie bereits mit gutem Erfolg mehrere Jahre eingesetzt. Gewinn bringt es auch Anzeigenberatern, die von ihren Marketingabteilungen oder Anzeigenleitungen große Pakete von Argumenten zur Verfügung gestellt bekommen, diese bisher aus verschiedensten Gründen kaum in die Praxis umsetzen.

**Ort:** Im Institut Dr. Beran, 1010 Wien, Wipplingerstraße 12/14, in Ihrem Hause oder im Seminarhotel.

**Höchsteilnehmerzahl:** Im Institut Dr. Beran: 8 Personen  
In Ihrem Hause oder im Seminarhotel: 20 Personen

**Richtpreis inklusive Kursunterlagen (variiert nach der Zahl der Teilnehmer, des Ortes, der Extras und der Kursverpflegung):**

**1 Trainer € 250,00 zzgl. 20 % MWSt.**

**2 Trainer € 320,00 zzgl. 20 % MWSt.**