

der qualifizierungsbaustein für fachbuchhändler

Guter Nachwuchs und geeignete Fachkräfte lassen sich branchenübergreifend – aber auch vor allem im Fachmedienbereich – immer schwerer finden. Die gegenwärtigen Treiber im Fachmedienmarkt sind vielfältig: neue Produktformate, wachsender E-Commerce oder neue Vertriebsmöglichkeiten und -kanäle, veränderte Kundenansprachen. Mit all diesen Themen müssen sich die Fachmedienhäuser auseinandersetzen und für die Herausforderungen, die diese Veränderungen mit sich bringen, neu aufstellen. Hinzu kommt die allgemeine demografische Entwicklung, die die Nachfrage nach Fachkräften immer dringlicher macht.

IHK-zertifikat

Um den Herausforderungen gerecht zu werden, braucht es qualifizierte Mitarbeiter, die nicht nur die Welt des Handels verstehen, sondern vor allem die Besonderheiten des Fachmedienmarkts kennen. Gemeinsam mit dem IHK Bildungszentrum Frankfurt am Main entwickelte der mediacampus das Curriculum für eine passgenaue Fortbildung, die genau hier ansetzt: Die Fortbildung mit IHK-Zertifikat «Expertenwissen E-Medien, Marketing, Vertrieb und Abonnements (IHK)». In drei Modulen erhalten die Teilnehmer gezielte Einblicke in die Arbeitsabläufe im Fachmedienmarkt, lernen die Unterschiede und Anforderungen der jeweiligen Kundengruppen kennen und können entsprechende Angebote zielorientiert vermarkten.



Buchhändler, Nachwuchskräfte,
Fachwirte und Mitarbeiter im Fachmedienhandel
sowie Quereinsteiger



Start am 8. Dezember 2017



mediacampus frankfurt



1654 € Lehrgang, e-Learning und Verpflegung
1990 € inkl. Trainings / zzgl. Übernachtung



anmeldung@mediacampus-frankfurt.de
goo.gl/GUeFSF



weiterbildung

**expertenwissen e-medien, marketing,
vertrieb und abonnements (IHK)**
mediacampus frankfurt

mediacampus frankfurt
die schulen des deutschen buchhandels

ein unternehmen des börsenvereins
des deutschen buchhandels

mediacampus-frankfurt.de



auswahl der inhalte

expertenwissen weiterbilden am campus

modul 1

MARKETING I

- Kunden
- Zielgruppen und Spezifika

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

- Produkte: Buch, eBook, Zeitschriften, eJournal, Fortsetzungen/ Loseblatt, Rechercheinstrumente und Datenbanken
- Dienstleistungen: Bepreisung, Botenlieferung, eProcurement etc.

modul 2

MARKETING II

- Erfolgskontrolle
- Kampagnenmanagement
- Welches Produkt für welchen Kunden
- Produktplatzierung
- Produkt-, Dialog- und Neukundenmarketing
- Veranstaltungen, Messen und Kongresse
- Verlagskommunikation
- PR-Verteiler, Anlässe und Formulierungen
- Crossmedia und Social Media
- Datenschutz
- Intranet und Unternehmenswiki
- E-Mail-Verkehr und -Marketing
- Direktmarketing und Zielgruppenansprache
- Dienstleistungsmarketing
- Adressselektion, Kundengruppen und Marketingkennzeichen
- Botschaft und Marke
- Internetshop-Redaktion

SYSTEME

- Buchhandels- und Kundensysteme
- Kundengruppenspezifika

RECHT

- Rechtliche Fragen
- Daten- und Verbraucherschutz
- Preisbindung und Nachlässe
- Grenzüberschreitender Verkehr und Preisbindung
- Umsatz- und Quellensteuer
- Lieferung und Leistung ins Ausland
- Datenbankvertrieb vs. Produktverkauf
- Urheberrecht und Copyright

modul 3

VERTRIEB

- Ausschreibungen
- Vertriebliches Denken und Vertriebsinnendienst
- Vertriebsansätze Fachbuchhandel
- Bestandskunden vs. Neukunden
- Erweitertes kaufmännisches Wissen
- Vertriebskanäle
- Kundenbewertung, ABC Analyse, Rohertragsanalyse, DBI, DBII
- Wettbewerbsanalyse
- CRM, Pipeline, Forecast, Sales Funnel

KOMMUNIKATION

- Kommunikationstheorie
- Kommunikation im Team

e-learning (nicht teil des tests)

KOMMUNIKATION II

- Schriftliche Kommunikation

PROJEKTMANAGEMENT I

- Grundlagen des Projektmanagements
- Methodisches Arbeiten

PROJEKTMANAGEMENT II

- Die Rolle des Projektleiters
- Führungswissen

training (optional/nicht teil des tests)

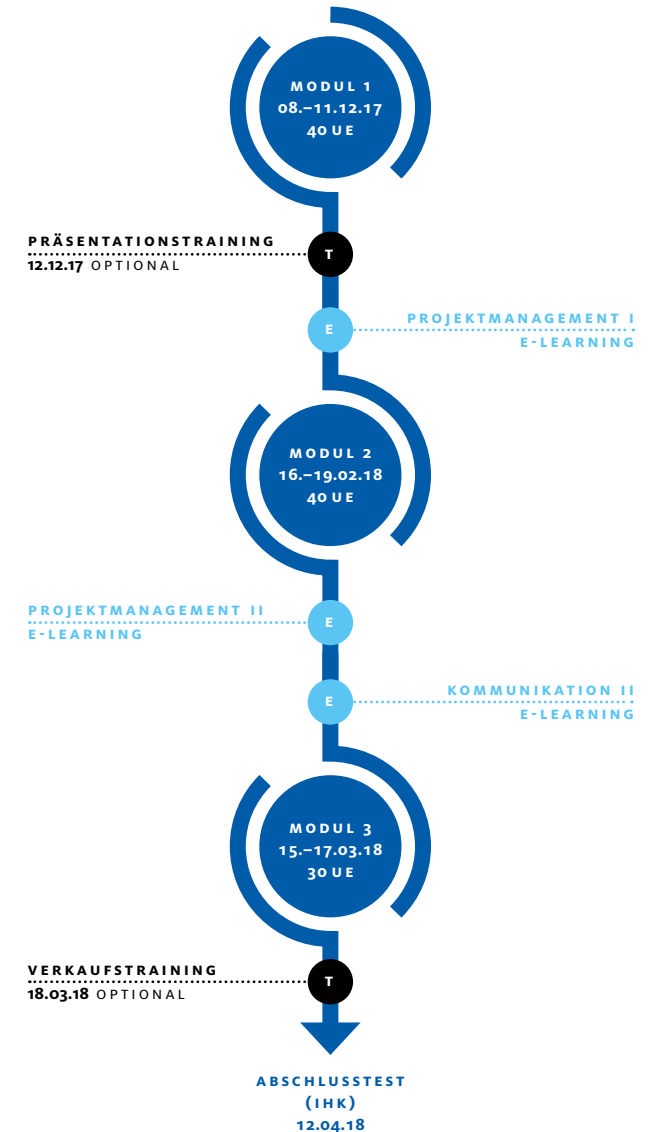
VERKAUFSTRAINING

- Strategische Gesprächsführung
- Kaltakquise – Vorbereitung bis Dokumentation
- Verkaufs- und Abschlusstechnik

PRÄSENTATIONSTRAINING

- Präsentations- und Moderationstechniken
- Persönliche Wirkung und Auftritt
- Stimm- und Sprechtechnik
- Umgang mit Lampenfieber
- Präsentationen erstellen und halten

ABLAUF
110 UNTERRICHTSEINHEITEN
11+2 PRÄSENZTAGE



T und E nicht abschlussstestrelevant