

Seminar

Wie freie Journalisten neue Kunden und bessere Aufträge gewinnen

5. - 6. Juli 2018

5.7. von 10 Uhr bis 17.30 Uhr 6.7. von 9 Uhr bis 17 Uhr

Zwei Tage, zzgl. drei Monate Praxisbegleitung (je ein einstündiges Webinar/Monat)

Seminarbeschreibung

Sie kennen das? Wieder habe ich mich auf ein Honorar eingelassen, zu dem ich eigentlich nicht mehr arbeiten will. Wieder ärgere ich mich über die Absage eines Interessenten, dabei habe ich mir für das Angebot so viel Mühe gegeben. Wieder fehlen mir im richtigen Moment in den Preisverhandlungen die richtigen Argumente. Freie Journalisten haben Schreiben, Fotografieren, Redigieren usw. gelernt. Aber sich und ihre Dienstleistung gut zu verkaufen?

Im zweitägigen Seminar bekommen sie ein Grundgerüst für ihre eigene Akquise- und Verkaufstechnik, lernen auf Einwände einzugehen und zielgerichtet auf den verkäuferischen Abschluss hinzuarbeiten. Gemeinsam wird geübt, werden erste Schritte für die Umsetzung erarbeitet.

In einer dreimonatigen Praxisbegleitung mit begleitenden Webinaren wird das Wissen und die Umsetzung vertieft und optimiert. Damit sie nie wieder bei Preisverhandlungen sprachlos werden, sie nie wieder „vergessen haben“, bei Interessenten am Ball zu bleiben und sie ihre Preise und Konditionen bei den richtigen Kunden durchsetzen können.

Die Themen:

- Von (Selbst-)Marketing zum Vertrieb:
- Lust und Frust: Die Kaltakquise
- Vom Inbound-Marketing und Lead Generierung – den eigenen Vertrieb steuern
- Verkaufen – wie geht das?
- Die Fehler von Freiberuflern und Solo-Unternehmern – und wie sie die vermeiden
- Verkaufstechniken
- Präsentation und Angebot
- Preise und Rabatte
- Nicht am Ziel vorbeischießen: Den Abschluss finden und treffen
- Mit Absagen umgehen
- Nützliche Online-Tools
- Strategien für Online-Marketing
- Strategien für Social Media Kanäle
- Üben, Üben, Üben!

Zusatz zum Praxistransfer:

Nach dem Workshop gibt es in den folgenden drei Monaten jeweils **monatlich eine einstündige Webkonferenz als Transfercoaching und kollegiale Beratung** zu den Fragestellungen:

- Was habe ich wie umgesetzt?
- Wo bin ich erfolgreich?
- Was klappt noch nicht?
- Wo brauche ich noch Hilfestellung?

Dozent: Bernd Pitz

Gründer und Inhaber: Selbstverständlich Unternehmensberatung - Rat & Tat für Medien und Marketing, Augsburg, seit 2007. Schwerpunkt: Strategien für digitale Projekte in der Medienbranche, Online-Marketing, Social Media Marketing, Lead Generierung. Planung und Realisierung von Online-Geschäftsmodellen, zum Beispiel Analysen mit Weblog-Monitoring, der Aufbau neuer Geschäfts- & Vertriebsbereiche oder die Realisierung von Social Media-Aktivitäten.

Ausgebildeter Zeitungsredakteur bei der Augsburger Allgemeine Zeitung, zehn Jahre tätig als Redakteur, dann 2002 bis 2003 CvD und 2003 bis 2006 Leiter Online bei Europa-Fachpresse-Verlag. Bernd Pitz ist ausgebildeter IHK-Business Coach und Lead Management Consultant (TÜV Hessen).

Gebühren: 80 €

Mitglieder DJV und dju in ver.di: 70 €

Verpflegungspauschale: 20 € für zwei Tage

Maximale Teilnehmerzahl: 12

Wie freie Journalisten neue Kunden und bessere Aufträge gewinnen

05. - 06. Juli 2018



Preise, Zielgruppe und Anmeldung

Der Workshop kostet 80 Euro, für Mitglieder des DJV und dju in ver.di 70 Euro. Plus eine Verpflegungspauschale für das Mittagmenü und Pausenkaffee/-tee von 20 Euro für 2 Tage.

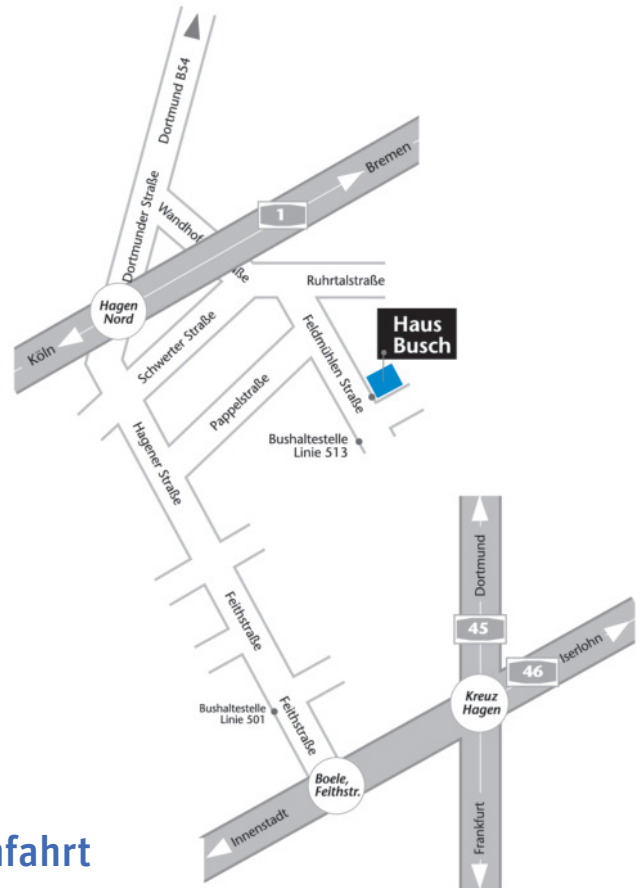
Die Zielgruppe dieser praxisorientierten Seminare sind alle Journalistinnen und Journalisten aus NRW. Vor allem angesprochen sind Freie Journalisten, jedoch auch angestellte Mitarbeiter von Onlinemedien, cross-medialen Angeboten oder Blogs mit regelmäßigem Aktualisierungsrhythmus und Schwerpunkten in der regionalen und lokalen Berichterstattung.

Teilnehmen kann nur, wer seinen Arbeits- oder Wohnort in Nordrhein-Westfalen hat.

Die Zahl der Teilnehmer pro Seminar ist auf maximal 12 Teilnehmer beschränkt. Nach Anmeldung und vor Beginn des Seminars erhalten Sie eine Rechnung. Erst nach Überweisung der Seminargebühr gilt die Anmeldung als verbindlich akzeptiert. Eine Warteliste wird geführt, um bis zuletzt die Möglichkeit des Nachrückens auf doch noch freiwerdende Plätze offen zu halten.

Anmeldungen unter www.hausbusch.de

Dieses Weiterbildungsseminar wird gefördert von der LfM in enger Zusammenarbeit mit ihrer Stiftung Vor Ort NRW.



Anfahrt

über A1:

Abfahrt Hagen Nord, Richtung Dortmund (Dortmunder Str.), erste Straße (Wandhofener Str.) rechts, nach ca. 800 m dritte Ampel rechts dem Schild »Journalisten-Zentrum« folgen.

über A45:

Anfahrt Kreuz Hagen, Richtung Zentrum (A46), Ausfahrt Boele/Feithstraße, rechts abbiegen (Feithstraße), hinter der Aral-Tankstelle rechts in die Pappelstraße, dem Schild »Journalisten-Zentrum« folgen.

Mit der Bahn:

ab Hauptbahnhof Hagen mit der Buslinie 524 (Richtung Industriestr.) bis Haltestelle »Haus Busch« (Fahrzeit: ca. 28 Minuten).

Kontaktdaten:

Journalisten-Zentrum Haus Busch

Leitung: Thomas Müller

Haus Busch 1 · 58099 Hagen

www.hausbusch.de

Telefon: 02331-365600 · Fax: 02331-365699

E-Mail: info@hausbusch.de

Träger: Verein für Zukunfts-Qualifikation e.V.
Michael Brocker (Vorsitzender)