

Internationalisierung für Verlage

Zum Inhalt: Bereiten Sie sich in einem Hands-On-Seminar auf einen erfolgreiche Start oder eine Optimierung der Internationalisierung Ihres Verlags vor und lernen Sie, wie Sie die Umsatzchancen für Ihr Unternehmen erkennen und umsetzen können.

Im Anschluss an die Seminare erhalten Teilnehmer ein attraktives Coaching Folgeangebot und können dann auch bei der Umsetzung Unterstützung erfahren.

Dauer: jeweils 1.5 - 2 Tage

Zielgruppe: Geschäftsleitung, Projektmanager, New Business Manager

Workshop A: Internationalisierungsstrategie festlegen bzw. optimieren

Entwickeln (oder verbessern) Sie in diesem Workshop gemeinsam mit dem Referenten die Erfolgsstrategien und Pläne zu einer systematischen und nicht von Zufällen abhängigen Internationalisierung Ihres Verlags, einzelner Objekte mit dem größten Internationalisierungspotenzialen.

Workshop B: Wachstum & Profit in der Internationalisierung planen und sichern

Gestern sprachen alle von China, heute von Indien und morgen? In diesem Workshop besprechen wir auf der Basis Ihrer Strategie und Ihren Bedingungen (z.B. Risikobereitschaft, Investitionsvolumen, Personal und Skills) die Märkte, welche für sich für ein Engagement unter diesen Bedingungen anbieten.

Gemeinsam wählen wir Ihre bevorzugten Zielmärkte aus und trainieren wie man potenzielle Märkte erkennt, eine erfolgsversprechende Vorgehensweise anlegt und qualifizierte und kompatible Partner und Mitarbeiter für die Umsetzung gewinnt.

Referent: Hugo E. Martin (mcc consulting) als Inhouse-Workshop

Hugo E. Martin hat von 1993 bis 1998 die Internationalisierungsstrategie der Vogel Medien Gruppe wesentlich mitentwickelt und die Umsetzung in Europa und Asien geleitet. In 1998 betrug der Gesamtumsatz (inkl. Vogel Druck) 382 Mio. Euro, davon 25 % aus dem internationalem Geschäft.

Referenz: http://resources.emartin.net/emartin/docs/VPI_Referenz_HEM.pdf

Anfrage / Reservierung

Kontakt _____

Abteilung _____

Verlag und Anschrift _____

eMail _____

Telefon _____

Wir/ich sind an folgendem Training / Workshop interessiert

- Bitte ankreuzen ☒ -

- Innovative Geschäfts- u. Einnahmenmodelle für Redaktion, Vertrieb und Anzeigen
- Innovative Cross-Media Angebote entwickeln und zum Erfolg führen
- Wie plane, organisiere und manage ich die Transformation vom Printverleger zu einem integrierten Media Service Provider
- Wie plane und nutze ich Social Media Trends & Tools für Angebote unseres Special Interest bzw. Fachverlages
- Verlags-Know-how für Nicht-Verlagsunternehmen für mehr Erfolg im Internet
- Internationalisierung für Print-, Online- u. Cross-Media-Verleger
- Brand-Extentions Online & Offline
- Kostenoptimierung für Verlage

- Wie man ein erfolgreiches Verkaufsteam gewinnt, führt und motiviert
- Train-the-trainer Workshop

- Grundlagen des Anzeigenverkaufs
- Anzeigenverkauf für Fortgeschrittene
- Beratungs- und beziehungsorientiertes Verkaufen

- Abonentengewinnung, Retention & Customer Value Management

Ich möchte, dass folgende Themen angeboten / diskutiert werden:

Für folgende Probleme suchen wir /ich eine Lösung:

Sonstige Anregungen:

Datum, Name, Unterschrift