



Erfolgreich in die digitale Realität der Medienbranche

NEUE FREUDE.
FRISCHER ANTRIEB.
MESSBARE ERFOLGE.

—

likemedia.info

L·I·K·E® Media

Exzellenz macht Freude.

Der Digital Shift erfordert neuartige Werbeformate und kreative Lösungen im Verkauf von Media-Leistungen.

Jan Kremmel

Agenturleiter und Mediatrainer

„Gib alles für dein Vorhaben: If
you are not taking care of your
customer, your competitor will.“

– Bob Hooley





Dr. Reinhard Lindner, MBA

Senator h.c.

Unternehmensberater
und Managementtrainer

„Jeder Moment im Leben ist
einzigartig, mache das Beste
daraus.“

– Hidetaka Nishiyama

LOYALITÄT
IDENTIFIKATION
KOMPETENZ
EXZELLENZ

—

likemedia.info

Gestalten Sie die digitale Realität konsequent
mit, wo es am wirksamsten ist:

- **mit den Menschen in Ihrem Unternehmen**
- **mit Ihrer Unternehmenskultur und**
- **an allen Stellhebeln einer vertriebs-
orientierten Strategie.**

Schreiben Sie gemeinsam mit unserem Team ein
neues Kapitel Ihrer Mediengeschichte: mit neuer
Freude am Tun, emotionalem Engagement und
einer messbaren Steigerung der Ergebnisse.



L.I.K.E.[®] Media begleitet Medien- berater/-innen in den lösungsorientierten Verkauf.

Das Personal- und Organisationsentwicklungsprogramm L.I.K.E.[®] Media ist eine systematische Trainingsmethode, um neue Kompetenzen nachhaltig zu entwickeln. Es beantwortet die entscheidenden Fragen im Verkauf von Medialeistungen in unvergleichbarer Qualität.

Trainingsmodalität: Sechs eintägige Trainingsmodule im Abstand von jeweils einem Monat

Speziell für: Medienberater/-innen

Location: In Ihrem Unternehmen

Durchführungsdauer: 6 bis 9 Monate, jedoch nur 6 Tage Arbeitsabwesenheit der Teilnehmer

Abschluss: L.I.K.E.[®] Media Zertifikat

Das Erfolgsrezept von L.I.K.E.® Media ist kein Geheimnis. Sondern ein ganzes System.

- 1** Das **personaldiagnostische Verfahren profilingvalues®** bildet die Fähigkeiten sowie Entwicklungspotenziale der Teilnehmer/-innen ab: wertschätzend und valide; ein seriöses Feedback, mit dem man sich identifizieren kann.
- 2** **Great Sales Force®** (GSF) macht klar, wie viel Vertriebspotenzial bisher ungenützt ist und welche erfolgshemmenden sowie erfolgstreibenden Faktoren bestehen: Fokussierung auf eine neue Exzellenz.
- 3** Die **Trainingsmodule** geben konkrete Antworten auf jene Vertriebsfragen, an denen selbst erfahrene und top ausgebildete Medienberater/-innen an ihre Grenzen stoßen: Welche Stellhebel sind zu bedienen, um Werbeformate nachhaltig zu attraktivieren?
- 4** Kreative Methoden schaffen **Freude beim Trainieren** und bringen das Gelernte in die unbewusste Kompetenz: Wissen wird zum „automatischen“ Können und kann auch unter Druck authentisch abgerufen werden.
- 5** **Abschließende Projektarbeiten, und die damit verbundene Zertifizierung** als Garant für den Return on Investment, bringen Medienberater/-innen in die Eigenverantwortung. Loyalität macht sich bezahlt.
- 6** L.I.K.E.® Media hat einen starken **Teambuilding**-Charakter. Gemeinsames Training, gruppenbezogene Projektarbeiten und die daraus resultierenden messbaren Erfolge formen Ihr Team zu einem Dreamteam.

1

Den Mitarbeiter/-innen
Aufmerksamkeit schenken
und sie in ihrer ganzen Per-
sönlichkeit wahrnehmen
– das ist Ausdruck echter
Wertschätzung.



Mit dem personaldiagnostischen Verfahren profilingvalues® gelingt ein idealer Start für einen neuen Anfang.

ES WIRD ERKENNBAR

- Welche Fähigkeiten bereits vorhanden sind und welche Entwicklungspotenziale in den Mitarbeiter/-innen stecken. Ein 20-Minuten-Online-Verfahren.
- In welchen möglichen Komfortzonen es sich Ihre Mitarbeiter/-innen gemütlich gemacht haben.
- Wie die Mitarbeiter/-innen sich selbst und ihr Berufsbild sehen und wie sehr sie sich damit identifizieren.
- Wie stark die momentane Aufmerksamkeit auf den Fähigkeiten liegt, also auf dem alles entscheidenden „Wollen“.

DAS ERGEBNIS

In einem vertraulichen Feedbackgespräch erhalten die Mitarbeiter/-innen auf wertschätzende Weise Klarheit über ihre Talente und ihre Entwicklungsfelder. Sie geben ein verbindliches Versprechen ab, an ihrer Weiterentwicklung zu arbeiten. Eine gemeinsame Basis und das nötige Vertrauen zwischen Mitarbeiter/-innen und Trainer/-in sind geschaffen!

Great Sales Force® zeigt das Potenzial für die Produktivitätssteigerung auf.

ES WIRD ERKENNBAR

Welche Rahmenbedingungen herrschen in der Organisation, um die Mitarbeiter/-innen optimal in die digitale Realität der Medienbranche zu begleiten.

Mit **Great Sales Force®** erhalten Sie eine DNA Ihres Vertriebes und Sicherheit für die daraus abzuleitenden Maßnahmen.

Great Sales Force® ist der unverzichtbare Sicherheits-Check, der eine volle Entfaltung und Wirksamkeit von L.I.K.E.® ermöglicht und garantiert. Es ist ein klarer Befund, der Fakten von Vermutungen und echte Barrieren von Ausreden trennt.

Er zeigt, welche Rahmenbedingungen vorherrschen, welche Einstellungen zu registrieren sind und in welche Richtung sich alles entwickeln muss.

DAS ERGEBNIS

Great Sales Force® errechnet – basierend auf den Angaben der Mitarbeiter/-innen – wie viel Prozent des Umsatzpotenzials derzeit nicht genützt werden.

Die Führungskräfte können die erfolgshemmenden Faktoren aus dem Weg räumen und die Mitarbeiter/-innen stärker in die Verantwortung bringen, um die Umsatzpotenziale zu heben.

2

Klarheit ist der beste Ratgeber: Wie viel Potenzial steckt in den Mitarbeiter/-innen und in der Vertriebsorganisation? Welche sind die erfolgshemmenden und die erfolgstreibenden Faktoren?





3

Der Weg in die digitale Realität:
Praxistransfer ist der Motor einer
ständigen Entwicklung. Das neue
Können beweist Kraft.

Vertraute Regeln reflektieren, persönliche Strategien entwickeln und probieren, was geht: Das Aktiv-Werden schafft neue Bilder im Kopf und neue Möglichkeiten im Markt.

ES WIRD ERKENNBAR

Nur wenn Medienberater/-innen wissen, wo und wie sie konkret argumentieren können, werden sie das auch tun.

Die Schritte von den Werten zu neuen Tugenden in der Praxis bringen spontane Erfolgserlebnisse und unterstützen die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Selbst bestens ausgebildete Medienberater/-innen sind für konkrete Antworten auf folgende Fragen dankbar:

- Welche Bedeutung hat die digitale Realität für Medialeistungen?
- Welche kritischen Erfolgsfaktoren beeinflussen unseren Verkaufsprozess?
- Wie und mit welchen kreativen Lösungen können die Erträge erhöht werden?

- Welche Vorteile bringt Audience Management gegenüber klassischen Mediaplänen und wie gehen wir mit disruptiven Innovationen um?
- Wie können neue Werbeformate glaubhaft argumentiert werden, sodass Werbekunden darin einen echten Mehrwert erkennen und auch bereit sind, dafür zu bezahlen?
- Wie gelingt es trotz wachsendem Administrationsaufwand bei kleinteiliger Etat-Struktur, die Zeit wertschöpfend am Kunden zu verbringen?
- Welche Rolle spielen Führungskräfte im Aufbau nachhaltiger digitaler Erfolgsstrategien?
- Welche Strategien im Verkaufsgespräch gibt es, um Big Playern erfolgreich entgegenzuwirken?

DAS ERGEBNIS

Das L.I.K.E.® Trainingsprogramm liefert exakte Antworten auf diese erfolgsentscheidenden Fragen in einer unvergleichlichen Qualität.

Dies eröffnet völlig neue Perspektiven im Verkauf.

„Was hinter uns liegt und was vor uns liegt, sind Winzigkeiten im Vergleich zu dem, was in uns liegt.“ – Oliver Wendell Holmes

Nur wer in der Lage ist, sein persönliches Erfolgsprogramm auch unter Druck abzurufen, beherrscht es wirklich. Das Zauberwort heißt: Training.

Ein tagtäglicher Praxistest, der immer mehr Freude macht, je öfter man ihn besteht.

ES WIRD ERKENNBAR

Die digitale Realität verlangt neue Verhaltensmuster: Wir müssen Routinen entlernen, Einstellungen überprüfen und alternative Denk- und Arbeitsprozesse vertiefen.

Medienberater/-innen lernen, regelmäßige Trainings in den Arbeitsalltag einzubinden, um konstant kreative Lösungen zu entwickeln und diese auch tatsächlich umzusetzen. Dazu übersetzen die Teilnehmer/-innen das Gelernte in ihre eigene Sprache. Sie bleiben dadurch authentisch und eine notwendige Weiterentwicklung wird zur Selbstverständlichkeit.

DAS ERGEBNIS

Die Medienberater/-innen fühlen sich selbst in herausfordernden Situationen (selbst-)sicher und sind in der Lage, Kundengespräche in einer außergewöhnlich hohen Qualität zu führen.

Sie sind fit, um nicht nur in der digitalen Realität der Medienbranche zu bestehen, sondern um auch außerordentlich „performen“ zu können.

4

Neue Kompetenzen entdecken
und entschlossen praktizieren:
Konsequentes Training gibt
Sicherheit.



5

Verantwortungen und Aufgaben dorthin geben, wo sie hingehören: an jede Medienberaterin und an jeden Medienberater. Konkret. Als Projekt.



Jede Investition muss sich rechnen. Materiell und immateriell. Der L.I.K.E.[®] Media Prozess ist ganz auf dieses Gewinnen ausgerichtet: auf das Gewinnen von Vertrauen, von intrinsischer Motivation und einer neuen Qualität im Mediaverkauf. Damit sichern wir den Return on Investment.

ES WIRD ERKENNBAR

Erst die Verknüpfung von Wissen, Können und Motivation führt zu jenem Know-how, das in der neuen Realität messbare und wirtschaftliche Erfolge liefert.

Im Rahmen des L.I.K.E.[®] Prozesses führen Medienberater/-innen selbstgewählte Projekte im Team durch, die mit der jeweiligen Unternehmensstrategie abgestimmt sind und auf die Zielerreichung einzahlen.

Die Projekte erfordern umfassendes Denken und den Einsatz der erlernten vier Kompetenzen sowie deren Verknüpfung:

- **Produktkompetenz**
- **Marktkompetenz**
- **Verhandlungskompetenz**
- **Planungskompetenz**

DAS ERGEBNIS

Rentabilität wird von einer rechnerischen Größe zu einer konkret fassbaren Aufgabe, die stimuliert und motiviert. So bekommen Medienberater/-innen handfeste Grundlagen für innovative Verkaufsgespräche und das Unternehmen generiert dadurch ebenso konkrete Ergebnisse. Das gesamte Team findet den strategischen Zugang zur digitalen Realität. Ein guter Grund, diese Zukunftsfitness auch anerkennend zu zertifizieren.

Produktive Teamarbeit ist keine Selbstverständlichkeit, aber ein essentieller Erfolgsfaktor in unserer vernetzten, hyperagilen Realität. Wir alle müssen lernen, eigene Stärken mit anderen zu verbinden und sie zu einem größeren Ganzen zusammenzuführen. Erst dann wird ein wachsender Erfolg für alle daraus.

Kooperationen funktionieren jedoch nur zwischen selbstbewussten Menschen, die ihre Qualitäten kennen und bejahen. Ein Schulterschluss mit anderen muss als Verstärkung erlebt werden und nicht als Eingeständnis von Schwäche.

Deshalb ist auch das Formen von Teams integrierter Bestandteil von L.I.K.E.[®] und steht als Höhepunkt am Ende des Prozesses.

DAS ERGEBNIS

—

Wenn Menschen etwas gemeinsam erleben, haben sie für ihre Zukunft etwas gemeinsam: So kann L.I.K.E.[®] auch als Teamtraining verstanden werden; denn es ist mehr als nur ein Appell an eine gute Zusammenarbeit: L.I.K.E.[®] ist eine logische und konsequente Fortsetzung des Gelernten mit den Mitteln der Kooperation „by doing“.

So können Sie mit erstaunlichen Synergien rechnen, mit neuen Ideen und einer Teamqualität, die auf persönlichen Einsichten, Stärkeprofilen und erlebter Wertschätzung beruht und sich buchstäblich „von selbst“ immer weiter verstärkt.

6

Keiner ist so klug wie alle.
Denker, Fühler und Macher
tragen ihre Kompetenzen
zum Gelingen eines größeren
Ganzen bei: Lernprozess,
Motivationsprogramm und
neues Können in einem.



Angekommen in der digitalen Realität.

KUNDENSTIMMEN/EXPERTENSTATEMENTS

„Wir können in der Medienbranche nicht davon ausgehen, dass Erfolg künftig auf den gleichen Faktoren wie in der Vergangenheit basiert.“

Radikale Offenheit, hohe Flexibilität und kreative Lösungen werden in der rasant fortschreitenden Digitalisierung über Erfolg oder Niederlage entscheiden.

Der Vertrieb muss sich neu erfinden, innovative Konzepte sind gefragt.“

Romana Stelzl

Geschäftsleitung Werbemarkt
Vermarktung Die Presse

„Entscheidend wird sein, mehrere Mediengattungen miteinander zu verknüpfen und individuelle Konzepte, für hoffentlich in Zukunft wieder mutigere Kunden, zu entwickeln.“

Der Job des klassischen Verkäufers wird nahezu aussterben. Der Markt braucht top ausgebildete Verkaufsmitarbeiter, die ich derzeit in nicht allzu großer Anzahl sehe“.

Horst Zimmermann

Stv. Verkaufsleiter National
Area Manager Ost
KRONEHIT – Wir sind
die meiste Musik

„Ich bin der festen Überzeugung, dass regionale Medienhäuser – zu denen die Tiroler Tageszeitung zählt – auch in Zukunft erfolgreich sein werden. Vor allem, wenn sie sich auf ihre Stärke – die Regionalität – konzentrieren.“

Es gilt sowohl die redaktionellen als auch werblichen Inhalte auf allen Kanälen zu distribuieren.

Dafür braucht man auch im Verkauf ein engagiertes Team, das bereit ist, diese Herausforderungen auf sich zu nehmen. Ganz im Sinne von – you feel. you go.“

Max Hafele

Gesamtanzeigenleiter
Tiroler Tageszeitung
MOHO Medienservice GmbH

„Es wird komplexer – und wieder einfacher. Der neue Verkäufer, die neue Verkäuferin muss in allen zur Verfügung stehenden Kanälen denken und Lösungen anbieten können.

Die gute Nachricht: Die neue Generation kann das.“

Prof. Harald Knabl
CEO
Niederösterreichisches
Pressehaus a.D.

„Fachmedienhäuser sind gefragt, eine klar definierte Zielgruppe multimedial und holistisch zu erreichen. Den Anzeigenkunden interessiert nicht mehr nur Farbe auf Papier, sondern er möchte einen strategischen integrierten Marketing- und Vertriebspartner. Höchste journalistische Qualität ist dabei weiterhin die Grundvoraussetzung.

Der Anzeigenvertrieb ist dabei enorm gefordert, da er nicht nur sein immer komplexer werdendes Portfolio beherrschen, sondern den Kunden schnellstmöglich verstehen und auf Augenhöhe beraten muss.“

Mag. Michael Zipper
Geschäftsführer
Österreichischer
Kommunal-Verlag GmbH

„Alle Verlage, egal welcher Größe, müssen sich der Digitalisierung stellen. Besser gesagt: dürfen sich ihr stellen. Denn ich schätze die Chancen des digitalen Wandels deutlich größer ein als seine Risiken.

Als vertrauter Sparring-Partner der Leser und Kunden, können wir alle in diese neue Realität mitnehmen. Was es dazu braucht: motivierte Mitarbeiter/-innen, die kundenorientierte Lösungen schaffen können. Das ist die große Herausforderung für alle Verlage – am Wandel führt jedoch kein Weg vorbei. Ich persönlich freue mich darauf!“

Alexander Oberst
Leiter Digitales Geschäft
LINUS WITTICH Medien KG
Forchheim, Deutschland

LOYALITÄT
IDENTIFIKATION
KOMPETENZ
EXZELLEENZ
—

likemedia.info

L.I.K.E.

Reinhard Lindner

Trainings- und
Managementberatungs GmbH®

Nettinger Straße 328
2724 Maiersdorf, Austria

T +43 2638 880 73

F +43 2638 880 734

office@reinhardlindner.com

www.likemedia.info

L.I.K.E.

Jan Kremmel

klickexperten Digital Agentur
Marketing – Beratung – Training

Siezenheimerstraße 39B
5020 Salzburg, Austria

T +43 650 894 244

info@klickexperten.at

www.klickexperten.com

Druckauflage 1, Jänner 2019
Gestaltung und Konzept: heidmair.com



L.I.K.E.® Media

Exzellenz macht Freude.