



# EH-Schulungen

<b>Presse-Vertrieb / Remission</b>	<b>Titel:</b>	<b>Das ABC des Presseverkaufs Remission ist Ihr Geld Altpapier? – Nein Bargeld</b>
	<b>Wann:</b>	19.01.2010 ✓ 20.04.2010 06.07.2010 05.10.2010
	<b>von-bis:</b>	9:00 – 13:00 Uhr
	<b>Referent:</b>	Herr Delling Herr Stany
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	8 – 15 Personen (mind. 5)
	<b>Zielgruppe:</b>	Mitarbeiter, die mit ZZ beschäftigt sind Neue Einzelhändler Neue ZZ-Kräfte
	<b>Ziel</b>	Qualitätsverbesserung beim Ausfüllen des Remi-Scheins, Paketkennzeichnung, Reduzierung Fehlerquote Remi bereitstellen Vorstellung Grosso Vorstellung PVT Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten

# EH-Schulungen

<b>Frühremission</b>	<b>Titel:</b>	Verschenktes Geld durch Frühremission? NEIN. Gefahr für Ihren Umsatz
	<b>Wann:</b>	19.01.2010 ✓
	<b>von-bis:</b>	9:00 – 13:00 Uhr
	<b>Referent:</b>	Herr Delling Herr Stany
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	8 – 15 Personen (mind. 5)
	<b>Zielgruppe:</b>	Mitarbeiter, die mit ZZ beschäftigt sind
	<b>Ziel</b>	Vermeidung von Frühremission Stärkung des Bewusstseins für Umsatz Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten

# EH-Schulungen

<b>Saison/ Winter</b>	<b>Titel:</b>	<b>Hilfe! Die Touristen kommen! Ihre Presselieferungen im AUF und AB der Urlauberströme</b>
	<b>Wann:</b>	09.11.2010 Allgäu 16.11.2010 Oberland
	<b>von-bis:</b>	13:00 – 17:00 Uhr
	<b>Referent:</b>	Herr Baur Herr Delling
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	8 – 15 Personen (mind. 5)
	<b>Zielgruppe:</b>	EH mit Saisonkennzeichen Top-EH Non-Press (Weihnachten)
	<b>Ziel</b>	Erklärung der Saisonregulierung Wünsche der EH zur Regulierung Non-Press-Verkauf Weihnachten

# EH-Schulungen

<b>Non Press</b>	<b>Titel:</b>	<b>Fußball, Gogos, Pokemon, Filly und Co. Ihr schneller € mit NON-Press!</b>
	<b>Wann:</b>	27.04.2010
	<b>von-bis:</b>	14:00 – 16:00 Uhr
	<b>Referent:</b>	Herr Baur
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	5 – 10 Personen (mind. 5)
	<b>Zielgruppe:</b>	Fachhandel – Top-EH Non Press
	<b>Ziel</b>	Workshop -Sortimentsvorstellung -EH-Wünsche Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten

# Verkaufsförderung Markenauftritt Fachhandel



Werblicher Auftritt/ Schaufenster/ Aktionen	<b>Titel:</b>	So sieht mich mein Kunde Schaufenster als Kundenmagnet Tipps und Tricks für tolle Schaufenster Zusatzumsatz mit Zusatzplatzierung Presse immer aktuell
	<b>Wann:</b>	15.06.2010
	<b>von-bis:</b>	10:00 – 12:00 Uhr
	<b>Referent:</b>	Herr Delling, Herr Stany, Herr Baur
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	5 – 10 Personen (mind. 5)
	<b>Zielgruppe:</b>	TOP EH – Schaufenster Interessierte Schaufenster-EH GA 01, GA 05 Inhaber, Shop-Leitung
	<b>Ziel</b>	Wie entwickeln sich Umsätze bei Werbung im Schaufenster Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten Verlags- und Grossoa-Aktionen (Gattungsmarketing, Marketingaktivitäten)

Fragen zum Programm sowie Anmeldung zu den Seminaren unter  
**089-32471-222**

# Verkaufsförderung

## Markenauftritt

### Fachhandel



Top-Titel	<b>Titel:</b>	<b>Mit Top-Titel 50 % des Umsatzes</b>
	Wann:	10.08.2010
	von-bis:	10:00 – 12:00 Uhr
	Referent:	Herr Baur, Herr Delling Herr Hirsch, Herr Stany
	Teilnehmerzahl:	8 – 15 Personen (mindestens 5)
	Zielgruppe:	GA 01 GA 05
	Ziel	Bedeutung der Top-Titel für Ihren Umsatz Platzierung der Top-Titel im Sortiment (nach Umsatzbedeutung) Mögliche Zweitplatzierung der Top-Titel Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten

Fragen zum Programm sowie Anmeldung zu den Seminaren unter  
**089-32471-222**

# Verkaufsförderung Markenauftritt Fachhandel



<b>Regal/Sortiment</b>	<b>Titel:</b>	<b>Presse attraktiv präsentieren, mehr Umsatz mit neuem Regal -Mehr Durchblick für Kunden –</b>
	<b>Wann:</b>	18.05.2010
	<b>von-bis:</b>	10:00 – 12:00 Uhr
	<b>Referent:</b>	Herr Delling Ladenbau
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	Mind. 5 Personen
	<b>Zielgruppe:</b>	Fragm. EH mit Interesse an neuem Regal
	<b>Ziel</b>	Ware besser präsentieren = Mehr Umsatz Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten

---

Fragen zum Programm sowie Anmeldung zu den Seminaren unter  
**089-32471-222**

# Verkaufsförderung Markenauftritt Fachhandel



Tageszeitungen/ Druckereinbesichtigungen	<b>Titel:</b>	<b>Wochenendausgaben Samstag – Tageszeitungstag – Brez’n und Presse – ein starkes Duo mit Umsatz Wie entsteht eine Zeitung</b>
	<b>Wann:</b>	3 Termine (Daten stehen noch nicht fest)
	<b>von-bis:</b>	14:00 – 16:00 Uhr Je nach Druckstandort
	<b>Referent:</b>	Herr Hirsch Münchener TZ-Verlage
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	10 – 15 Personen (mind. 5)
	<b>Zielgruppe:</b>	Alle EH GA 01/02/05 (04/03/06)
	<b>Ziel</b>	Bedeutung des Samstags für TZ-Verkauf Präsentation der Wochenend-Ausgaben Vorstellung des jeweiligen Titels Besichtigung Druckerei

Fragen zum Programm sowie Anmeldung zu den Seminaren unter  
**089-32471-222**

# Verkaufsförderung Markenauftritt Filialisierter Handel



<b>Präsentation</b>	<b>Titel:</b>	<b>Mehr Durchblick für Kunden</b>
	<b>Wann:</b>	22.06.2010 14.09.2010
	<b>von-bis:</b>	13:00 – 15:00 Uhr oder 15:00 bis 17:00 Uhr
	<b>Referent:</b>	Herr Delling, Herr Stany
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	5 – 15 Personen (mind. 5)
	<b>Zielgruppe:</b>	Marktleiter, Bezirksleiter, Tankstellenpächter (Aral, Allguth)
	<b>Ziel</b>	Bessere Kundenführung am Presseregal Impulskauf durch optimale Präsentation Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten

Fragen zum Programm sowie Anmeldung zu den Seminaren unter  
**089-32471-222**

# Verkaufsförderung Markenauftritt Filialisierter Handel



Top Titel	<b>Titel:</b>	<b>TopTitel/ Top-Umsatz Machen Sie Kasse!</b>
	<b>Wann:</b>	20.07.2010
	<b>von-bis:</b>	13:00 – 15:00 Uhr oder 15:00 bis 17:00 Uhr
	<b>Referent:</b>	Herr Delling, Herr Stany
	<b>Teilnehmerzahl:</b>	5 – 15 Personen (mind. 5)
	<b>Zielgruppe:</b>	Marktleiter, Bezirksleiter, Tankstellenpächter
	<b>Ziel</b>	Umsatz mit welchen Titeln Umsatz steigern durch Top-Platzierung Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten

Fragen zum Programm sowie Anmeldung zu den Seminaren unter  
**089-32471-222**

# Verkaufsförderung Markenauftritt Filialisierter Handel



Zusatzplatzierung	<b>Titel:</b>	<b>Zusatzumsatz mit Zusatzplatzierungen -Presse immer aktuell –</b>
	Wann:	03.08.2010 26.10.2010
	von-bis:	9:00 – 11:00 Uhr
	Referent:	Herr Delling, Herr Hirsch, Herr Stany
	Teilnehmerzahl:	8 – 15 Personen (mind. 5)
	Zielgruppe:	GA 03, 04, 06 Tankstellenpächter, Marktleiter, Bezirksleiter
	Ziel	Umsatzsteigerung im Kundenlauf Zweitplatzierung umsatzstarker Titel Zusätzlicher Umsatz mit Aktionen & Events (Sammelbilder, Kalender) Praktische Arbeitsabläufe Ihres Grossisten

Fragen zum Programm sowie Anmeldung zu den Seminaren unter  
**089-32471-222**