



EH-Schulungen

Verkaufsförderung

Markenauftritt

Programm 2010

**Presse-Vertrieb Trunk GmbH
Muthmannstraße 1
80939 München**

EH-Schulungen

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

EH-Schulungen

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

EH-Schulungen

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

EH-Schulungen

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

Verkaufsförderung Markenauftritt Fachhandel



Werblicher Auftritt/ Schaufenster/ Aktionen	Titel:	So sieht mich mein Kunde Schaufenster als Kundenmagnet Tipps und Tricks für tolle Schaufenster Zusatzumsatz mit Zusatzplatzierung Presse immer aktuell
	Wann:	15.06.2010
	von-bis:	10:00 – 12:00 Uhr
	Referent:	Herr Delling, Herr Stany, Herr Baur
	Teilnehmerzahl:	5 – 10 Personen (mind. 5)
	Zielgruppe:	TOP EH – Schaufenster Interessierte Schaufenster-EH GA 01, GA 05 Inhaber, Shop-Leitung
	Ziel	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	Titel:	Mit Top-Titel 50 % des Umsatzes
	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



Regal/Sortiment	Titel:	Presse attraktiv präsentieren, mehr Umsatz mit neuem Regal -Mehr Durchblick für Kunden –
	Wann:	18.05.2010
	von-bis:	10:00 – 12:00 Uhr
	Referent:	Herr Delling Ladenbau
	Teilnehmerzahl:	Mind. 5 Personen
	Zielgruppe:	Fragm. EH mit Interesse an neuem Regal
	Ziel	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	Titel:	Wochenendausgaben Samstag – Tageszeitungstag – Brez'n und Presse – ein starkes Duo mit Umsatz Wie entsteht eine Zeitung
	Wann:	3 Termine (Daten stehen noch nicht fest)
	von-bis:	14:00 – 16:00 Uhr Je nach Druckstandort
	Referent:	Herr Hirsch Münchner TZ-Verlage
	Teilnehmerzahl:	10 – 15 Personen (mind. 5)
	Zielgruppe:	Alle EH GA 01/02/05 (04/03/06)
	Ziel	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



Präsentation	Titel:	Mehr Durchblick für Kunden
	Wann:	22.06.2010 14.09.2010
	von-bis:	13:00 – 15:00 Uhr oder 15:00 bis 17:00 Uhr
	Referent:	Herr Delling, Herr Stany
	Teilnehmerzahl:	5 – 15 Personen (mind. 5)
	Zielgruppe:	Marktleiter, Bezirksleiter, Tankstellenpächter (Aral, Allguth)
	Ziel	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	Titel:	TopTitel/ Top-Umsatz Machen Sie Kasse!
	Wann:	20.07.2010
	von-bis:	13:00 – 15:00 Uhr oder 15:00 bis 17:00 Uhr
	Referent:	Herr Delling, Herr Stany
	Teilnehmerzahl:	5 – 15 Personen (mind. 5)
	Zielgruppe:	Marktleiter, Bezirksleiter, Tankstellenpächter
	Ziel	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	Titel:	Zusatzumsatz mit Zusatzplatzierungen -Presse immer aktuell –
	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