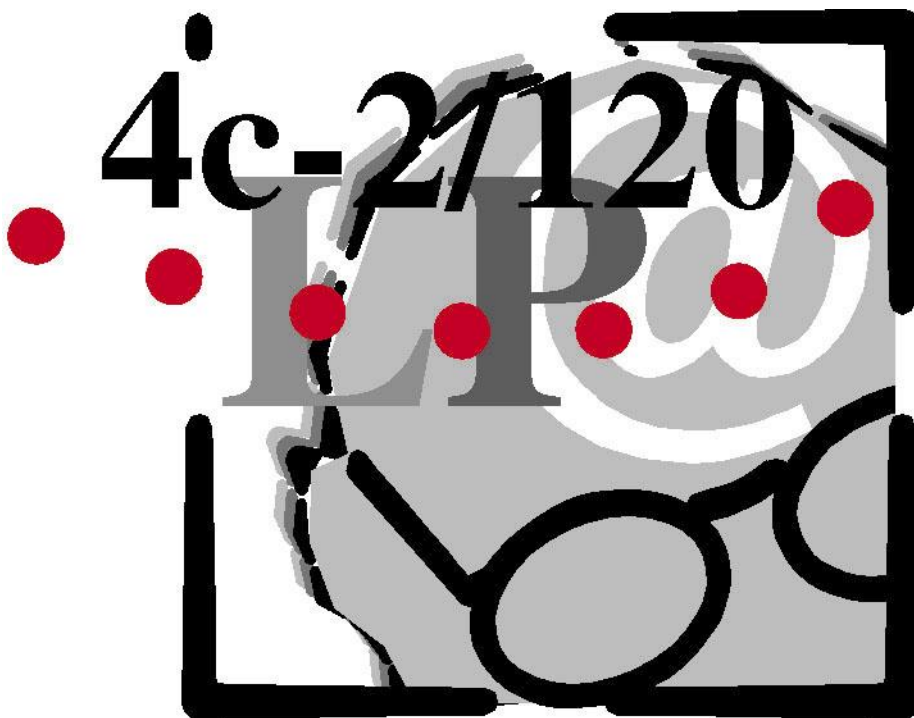


ZERTIFIKATSLEHRGANG

Medien-Berater Print + Online (IHK)

Basis- und Aufbaustufe

(Fortsetzung als Studiengang mit Abschluss
„Bachelor Medien Management“ möglich)



in Kooperation mit dem

VSZV

Verband Südwestdeutscher Zeitungsverleger e.V.

ZERTIFIKATSLEHRGANG Medien-Berater Print + Online

Der Komplexlehrgang, der Medien-Berater auf die crossmediale Zukunft vorbereitet.

Zielstellungen

Die Berater werden in zwei Stufen (Basis- und Aufbaustufe) mit allen theoretischen Grundlagen sowie den praktischen Methoden und Instrumenten vertraut gemacht, die notwendig sind, um in der multi- und crossmedial orientierten Vermarktung erfolgreich agieren zu können. Neben dem Erwerb von Wissen liegt der Schwerpunkt auf dem Ausprägen von Praxiskönnen in der Vermarktung.

Zielgruppen

Die Teilnehmer für die Basisstufe sind Medien-Berater aus Print- und Onlineunternehmen, die neu im Beruf sind oder noch wenig Erfahrung in dieser Tätigkeit gesammelt haben.

Die Teilnehmer für die Aufbaustufe sind Medien-Berater aus Print- und Onlineunternehmen, die bereits Berufserfahrung haben, die sich aber in der Zukunft höheren und komplexeren Anforderungen gegenüber sehen.

Durch die organisatorische Abwicklung des Lehrgangs können somit Neueinsteiger bis zum fertigen Medien-Berater print + Online ausgebildet werden. Andererseits können die Teilnehmer auch jeweils nur an einer Stufe des Lehrgangs teilnehmen (siehe dazu auch auf den Seiten 4 und 5 bzw. 10).

Referenten

Der Lehrgang wird von ausgewiesenen Experten aus Forschung und Lehre sowie Medien-Praxis und Werbung durchgeführt:

Hendrick Ehlers (Leiter des Lehrgangs >>> Modul 1, 2, 4, 5)

(Diplom Philologe; Geschäftsführer der K.S.E. Unternehmens-Beratung, Stuttgart, Medien-Spezialist und tätig für namhafte Verlagsgruppen in Deutschland; siehe Referenzliste K.S.E.)

Martin Jooß (>>> Modul 3)

(Rechtsanwalt und Justiziar des Verbandes Südwestdeutscher Zeitungsverleger e.V.)

Adrian Thoma (>>> Modul 4, 5)

(Diplom Ingenieur; Geschäftsführer Maria GmbH, Stuttgart; Online- und Social-Media-Marketing Spezialist, tätig für namhafte Unternehmen im In- und Ausland (siehe Referenzliste Maria)

Prof. Christoph Seger (>>> Modul 1, 5)

(Studiendekan an der Hochschule der Medien, Stuttgart; Medien- und Marktforschungs-Spezialist; zuvor Geschäftsführer eines regionalen Zeitungsverlags)

weitere Referenten

(insbesondere Vertreter aus der Medienpraxis mit entsprechendem Nachweis methodisch didaktischer Fähigkeiten)

INHALTE UND AUFBAU DES KURSES

Hinweis

Die Lehrveranstaltungen entsprechen inhaltlich und von der methodischen sowie organisatorischen Umsetzung dem Curriculum des DIHK zur Weiterbildung zum Medien-Berater Print + Online.

Methodische-organisatorische Umsetzung

Aufgrund der Praxisausrichtung gehen wir im Lehrgangsablauf weitestgehend systemisch vor. Das bedeutet, dass alle Teilnehmer von Anfang an mit konkreten Verkaufs- und Beratungsleistungen und deren Optimierungsmöglichkeiten vertraut gemacht werden. Der Methodenansatz in den Seminaren beruht im Wesentlichen auf Impulsvorträgen, Einzel- und Gruppenübungen mit anschließenden Diskussionen.

Der gesamte Lehrgang umfasst 245 Unterrichtseinheiten, die in eine Basis- und eine Aufbaustufe unterteilt sind, und die sich auf nachfolgend benannte Veranstaltungen sowie Lehr- und Lerntätigkeiten verteilen.

1. Präsenzseminare (Vermittlung des Stoffes, Trainings)
2. Angeleitetes Selbststudium mit kontrollierten Aufgaben
3. Projektarbeit (Erarbeitung praxisrelevanter Themen)
4. Direktfeedback mit den Seminarleitern
5. Inhousefeedback mit Mentoren im Verlag *
6. Projektpräsentation, Komplexer Leistungstest
7. Telefonhotline, Lehrgangsleiter

Der gesamte Lehrgang dauert neun Monate, die sich wie folgt aufteilen: drei Monate für die Basisstufe und sechs Monate für die Aufbaustufe.

Der Schwerpunkt der Vermittlung des Lernstoffes erfolgt in den Präsenzseminaren auf der Basis von für den Lehrgang aufbereiteten Fallstudien und Praxisfällen. Damit ist eine optimale Vermittlung des Lernstoffes und ein effektives Training der Könnenskomponenten abgesichert. Die Seminare dienen weiterhin der Erstfestigung sowie der Besprechung und dem Training vorangegangener Aufgabenstellungen und Übungen.

Das vermittelte Wissen wird über Selbststudienaufgaben, die durch die Seminarleiter beauftragt und kontrolliert werden.

Die Projektarbeit dient sowohl der Ausprägung eigenverantwortlichen, praxisbezogenen Handelns als auch der Erarbeitung abrechenbarer und vermarktbarer Produkte und / oder Steuerungstools im Verkaufsprozess. Die Projektarbeit wird im Wesentlichen durch die Mentoren begleitet (Inhousefeedback). Sie ist gleichzeitig Bestandteil der Prüfung.

Nach der Basisstufe erfolgt ein Test in Form einer mündlichen Prüfung, dessen Bestehen zur Fortsetzung des Lehrgangs mit der Aufbaustufe berechtigt.

Kandidaten, die bereits über nachweisbare Kenntnisse und Erfahrungen verfügen, die dem Wissensstand der Basisstufe entsprechen, können auch erst zur Aufbaustufe in den Lehrgang einsteigen.

Der Nachweis dieser Leistungen kann durch einen vorhergehenden Abschluss der Basisstufe oder durch einen vergleichbaren, schriftlich nachgewiesenen Abschluss erreicht werden.

In jedem Fall erfolgt für diese Teilnehmer am ersten Seminartag der Aufbaustufe eine in das Seminar integrierte Eignungsprüfung, die letztendlich darüber entscheidet, ob der betreffende Teilnehmer die Aufbaustufe fortsetzen und abschließen kann.

Zum Abschluss des Lehrgangs erfolgt ein komplexer Test.

Die Abschlussprüfung besteht aus drei Teilen:

- 1. Präsentation der Projektarbeit**
- 2. Schriftlicher Könnenstest**
- 3. Prüfungsgespräch zu einer aktuellen Fallstudie**

Lehrplan der Basis- und der Aufbaustufe

Zeitraum	1. Quartal 2011	2. Quartal 2010	3. Quartal 2010
Inhalte	Modul 1 und 2	Modul 3 und 4	Modul 4 und 5
Präsenzseminare Planung:	3 Tage 10.-12.03.11	3 Tage 05.-07.05.11	3 Tage 07.-09.07.11
Selbststudium	Beginn Selbststudium	Fortsetzung Selbststudium	Fortsetzung Selbststudium
Projektarbeit	Start Projektarbeit	Bearbeitung Projektarbeit	Bearbeitung Projektarbeit
Inhouse-feedback mit Mentoren*	3 x 1 Stunde vor Ort	3 x 1 Stunde vor Ort	3 x 1 Stunde vor Ort
Telefonfeedback, ** Seminarleiter	ad hoc und bei Bedarf	ad hoc und bei Bedarf	ad hoc und bei Bedarf
Start / Abschluss		Grundlagen- Test	

Basisstufe

Aufbaustufe

* Mit Anmeldung zum Lehrgang wird eine Führungskraft des jeweiligen Teilnehmers als Mentor festgelegt. Der jeweilige Mentor muss neben fachlichen auch über methodisch-didaktische Kompetenzen verfügen. Der Nachweis darüber ist durch Vorlage entsprechender Zertifikate zu erbringen. In diesem Fall erfolgt die Anleitung der Mentoren schriftlich. Optional kann ein halbtägiger Einführungslehrgang vor Lehrgangsbeginn besucht werden.

Die Teilnehmer erhalten die Aufgabe, sich mit ihren Mentoren vor Ort zu festgelegten Terminen zu treffen und die Feedbackgespräche auf der Basis von standardisierten und strukturierten Feedbackbögen abzuhalten. Die Mentoren bestätigen die Durchführung inhaltlich und qualitativ mit ihrer Unterschrift im Feedbackbericht. Kann kein Mentor im Verlag benannt werden, übernimmt der Lehrgangsleiter. diese Aufgaben via Telefonhotline.

** Das Telefonfeedback wird seitens des Seminarleiters aktiv initiiert. Dadurch wird ein regelmäßiger Kontakt zu den Mentoren sowie zu den Teilnehmern gewährleistet. Die Teilnehmer haben gleichermaßen das Recht, von dieser Kommunikationsform jeder Zeit Gebrauch zu machen.

INHALTE UND ZEITLICHER AUFWAND DER MODULE

Modul 1 Marketingkommunikation 65 Unterrichtseinheiten

1.1 Grundlagen des Marketing:

- Entwicklung des Marketings
- Strategisches Marketing
- Portfolio-Analyse

1.2 Copy-Strategie für die kreative Umsetzung

1.3 Werbeträgerlehre / Werbemittellehre **Sonderwerbformen**

1.4 Marketing-Kommunikations-Strategie

- Klassischer 4-P-Ansatz
- Wahrnehmungsmodelle
- Hemisphären-Modell
- Intermedialer Vergleich

1.5 Online-Werbeformen

- Schaltungs- und Abrechnungsmöglichkeiten
- Werbeerfolgsmessung
- Online- und Offline-Werbung im Vergleich
- Werbeformen im Internet

1.6 Grundlagen der Marktforschung

- Marktforschungsprozess
- Entwicklung der Marktforschung
- Qualitative und quantitative Marktforschung
- Befragungstechniken; Eye-Tracking Methode

Modul 2 Verkaufskommunikation

40 Unterrichtseinheiten

2.1 Marketing und Verkauf im Tagesgeschäft

- Grundverhalten des Verkäufers
- Umsatzreserven im Markt erkennen
- individuelle Kaufanreize schaffen
- Online- und Cross-Media-Produkte und Dienstleistungen erfolgreich vermarkten

2.2 Effiziente Verkaufskommunikation – der Weg zum Kunden

- Die entscheidenden Phasen im Verkaufsprozess
- direkte Verkaufsgespräche (face to face) erfolgreich führen
- telefonische Verkaufsgespräche erfolgreich führen
- Kundengewinnungs- und Kundenbindungssysteme
- After Sales Service

2.3 Verkaufstrainings in relevanten Praxissituationen

- Verkauf klassischer Printmedien im Tagesgeschäft
- Verkauf von Sonderveröffentlichungen (SVÖ)
- Verkauf von „Line Extensions“ und Sonderprodukten (SP)
- Verkauf von Online-Produkten und -Dienstleistungen
- Verkauf komplexer Cross-Media-Konzepte

2.4 Eigen- und Kundenmanagement

- Zeitmanagement – mehr Zeit für den Verkauf
- differenzierte Kundenbearbeitung
- Routenplanung
- Projekte zeit- und ergebniseffizient steuern

2.5 Präsentationstraining, Belastungstraining

Modul 3 Rechtsgrundlagen, Rahmenbedingungen der Mediaberatung

20 Unterrichtseinheiten

3.1 Medien- und Urheberrecht

- Grundfragen im Medienrecht
- Urheber- und nutzungsrechtliche Bedingungen

3.2 Vertrags- und Wettbewerbsrecht

- Verträge zwischen Medienhaus und Werbungtreibenden
- Rechtliche Wettbewerbsfragen

Modul 4 Mediaberatung Print & Online (Spezialisierung I)

60 Unterrichtseinheiten

4.1 Marktstrukturen

4.2 Medialeistungen und Wirkungsleistungen (Print und Online)

- Medialeistungen der Werbeträger kennen und in typischen Verkaufssituationen überzeugend argumentieren können
- Effiziente Wettbewerbsbeobachtung
- Differenzierte Media- und Wettbewerbsargumentation (je nach Verlags- und Gebietssituation)
- Cross Marketing: Print + Online sowie weitere Kombinationen

4.3 Gestaltung und Wirkung von Anzeigen

- Anzeigenwirkungs- und Optimierungsmodelle
- Gestalten werbewirksamer Anzeigen
- Umgang mit Scribbletechniken
- Umgang mit typischen Layoutprogrammen und Dateiformaten
- Werbewirksame Anzeigen als Basis für Zusatzumsätze nutzen

4.4 Gestaltung und Wirkung von Online-Werbeformen

4.5 Produktion und Technik (Print und Online)

4.6 Praxistraining (Print und Online)

- Mehrumsätze durch sicheres und überzeugendes Auftreten
- Differenzierte Praxistrainingssituationen
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Training mit Feedbackmethoden (Videotechnik / Telefontrainingsanlage)

Modul 5 Projektarbeit (Spezialisierung II)

(60 Unterrichtseinheiten angeleitete Projektarbeit)

- Erarbeiten neuer, abverkaufsstarker Produkte und Dienstleistungen Print + Online
- Erarbeiten von Anzeigen-Copytests
- Erarbeitung von Tools zur Markanalyse- und Wettbewerbsbeobachtung
- Erarbeiten von Präsentations- und Verkaufsförderungsunterlagen
- Erarbeiten von Unterlagen zur praktischen Einarbeitung neuer Mitarbeiter
- Weitere Themen nach Bedarf

Abschluss und Zertifikat

Die Teilnehmer erhalten nach Teilnahme an allen Modulen und Fachgesprächen, verteidigter Projektarbeit und erfolgreicher Teilnahme am Test das Zertifikat „Medien-Berater Print + Online“ der privaten Akademie für Medien und Kommunikation[®] sowie das Zertifikat „Medien-Berater Print + Online“ (IHK) der IHK Region Stuttgart (siehe auch Hinweis weiter unten).

Alternativ kann nach Vorabsprache und bei Vorliegen entsprechender Voraussetzungen und Vereinbarungen auch das Zertifikat „Medien-Berater Print + Online“ (IHK) einer IHK der Wahl verliehen werden. Für das Ablegen dieser Prüfung bzw. den Erhalt des Zertifikats an einer IHK der Wahl ist der Teilnehmer oder das entsendende Unternehmen verantwortlich.

Teilnahmebedingungen

Die Anmeldung soll bis spätestens vier Wochen vor Lehrgangsbeginn schriftlich erfolgen. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Teilnahmebedingungen an. Die Gebühren für den gesamten Lehrgang betragen 2.900,- € pro Teilnehmer; zzgl. MwSt. Darin enthalten sind: die Teilnahme an den Präsenzveranstaltungen, die Lehrgangsunterlagen, die Teilnahme am Test sowie nach bestandenem Test das Zertifikat der IHK. Die Gebühren für die separate Buchung der Basisstufe betragen 900,- € pro Teilnehmer; zzgl. MwSt. Für die separate Buchung der Aufbaustufe betragen sie inklusive IHK Test 2.200,- € pro Teilnehmer; zzgl. MwSt. Nicht enthalten sind die Gebühren für Übernachtung und Vollpension. Diese sind separat anzufragen. Die Zahlung der Gebühren hat bis spätestens vier Wochen vor Lehrgangsstart zu erfolgen.

Ein Rücktritt ist bis spätestens vier Wochen vor Beginn des Lehrgangs durch schriftliche Erklärung möglich. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen werden die gesamten Gebühren fällig. Dem angemeldeten Teilnehmer adäquate Ersatzteilnehmer können jedoch gestellt werden. Bei Nichtteilnahme an einzelnen Lehrgangsteilen besteht kein Anspruch auf Erstattung der Kosten.

Die K.S.E. und die IHK Region Stuttgart behalten sich vor, den Lehrgang bei nicht genügender Teilnehmerzahl oder wegen anderer zwingender Gründe abzusagen bzw. Termine zu verlegen. Wird der Lehrgang durch die K.S.E. und die IHK Region Stuttgart abgesagt, sind sie verpflichtet, bereits bezahlte Gebühren zurückzuerstatten. Ein weitergehender Schadensersatzanspruch ist ausgeschlossen.

Hinweis: Durch die Prüfung an einer anderen IHK als die der Region Stuttgart und die Vergabe des IHK Zertifikats durch diese IHK entstehen möglicherweise zusätzliche Kosten und Prüfungskosten, gem. den Richtlinien dieser IHK.

Es entstehen gleichfalls zusätzliche Kosten, wenn der Lehrgang nicht in der Großregion Stuttgart stattfindet. Diese sind dann weitestgehend durch Reise- und Ausfallkosten der Mitarbeiter der IHK Region Stuttgart bedingt.

Fortsetzung

Der Zertifikatslehrgang kann als Modul für das Fern- Studium zum Bachelor „in Medien und Management“ der Steinbeis Steinbeis-Hochschule Berlin angerechnet werden.

Der Teilnehmer kann sich dazu zu Beginn des Lehrgangs zeitgleich an der Steinbeis-Hhochschule immatrikulieren lassen. Bei den Immatrikulationsformalitäten unterstützt die K.S.E. die Teilnehmer gern.

Zur Immatrikulation sind folgende Voraussetzungen zu erfüllen:

- Vorliegen des Abiturs oder Fachhochschulreife und zweijährige Berufserfahrung
- oder Realschulabschluss, abgeschlossene Ausbildung und danach vier Jahre Berufserfahrung
- oder abgeschlossene Prüfung zum Meister oder staatlich geprüfter Techniker
- oder staatlich geprüfter Betriebswirt (z.B. IHK, VWA) in einer geeigneten Fachrichtung
- Bestehen des Bewerbungsverfahrens

Daraus ergeben sich folgende Vorteile:

- Bei bestandenem Test und entsprechender Empfehlung der K.S.E. zur Fortsetzung der Ausbildung an der Steinbeis-Hhochschule wird der Teilnehmer des Zertifikatslehrgangs ohne weiteres Bewerbungsverfahren zum weiterführenden Studium zugelassen.
- Durch Abstimmung der Inhalte und der methodischen Vorgehensweise zwischen der K.S.E. und der Steinbeis Hochschule ist gewährleistet, dass die absolvierte Studienzeit sowie die Präsenzleistungen auf das Hochschulstudium angerechnet wird.

Die Durchgängigkeit der Ausbildung wird auch dadurch abgesichert, dass der Leiter des Zertifikatslehrgangs, Hendrick Ehlers, gleichzeitig mit einem Lehrauftrag der Steinbeishochschule die Qualität der gesamten Ausbildung im Sinne der Hochschulanforderungen absichert.

Das bedeutet im Einzelnen: Der Teilnehmer benötigt zum Abschluss des Studiums

- statt 36 Monate nur 31 Monate
- statt 45 Präsenztage nur 36 Präsenztage
- Sofern der Teilnehmer Abitur hat, kann er das Studium auf 24 Monate verkürzen.
- Es werden Teile der „Projektarbeiten“ angerechnet.
- Die bereits bezahlten Kosten für den Zertifikatslehrgang werden in Höhe von 2.900,- € auf die Studiengebühren angerechnet.

Anmeldung

- postalisch K.S.E. Unternehmens-Beratung
 Balinger Straße 39 A
 70567 Stuttgart
- Fax: 0711 42 09 455
- E-Mail info@kse-stuttgart.de

Teilnehmer

Nr.	Lehrgang* Studium*	Vorname Name	Position
Name des Verlags			Unterschrift

(* bitte angeben: L = Zertifikatslehrgang; L/S = Zertifikatslehrgang + Bachelor Studium)
 (diese Seite bitte ggf. ausdrucken)

Veranstalter für den Zertifikatslehrgang und Ansprechpartner für die Fortsetzung der Ausbildung an der Steinbeis Hochschule

K.S.E. Unternehmens-Beratung
 70567 Stuttgart, Balinger Straße 39 A,
 Ansprechpartner: Hendrick Ehlers: 0711 42 09 444