

Mit Training zum Erfolg

Wie funktioniert Radio?

Bei fast jedem Sender gibt es ihn: Den ewigen Kampf vom Programm vs. Verkauf. Für ein erfolgreiches Radioprogramm müssen aber beide Seiten am selben Strang ziehen. Dass man diesen gemeinsamen Strang nicht findet, liegt meistens am fehlenden Verständnis, wie Radio funktioniert. Das Programm hat andere Vorstellungen bzw. Bedürfnisse als der Verkauf.

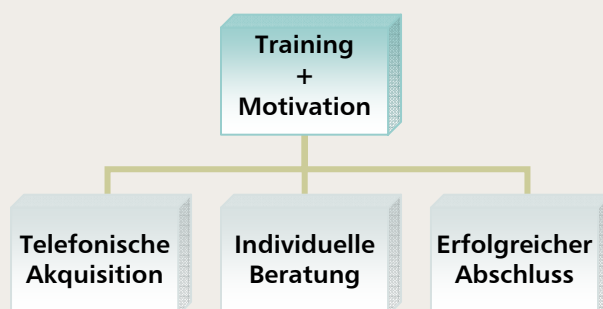
In diesem Grundlagen Seminar werden Programm und Verkauf verknüpft und erklärt, warum das Radio 2007 so tickt wie es tickt. Die Voraussetzungen und Notwendigkeiten von Marktanalysen werden besprochen, sowie die Notwendigkeit der Positionierung und strategischen Formatierung des Radioprogramms. Letztendlich werden auch die Gemeinsamkeiten dargestellt, auf denen sich eine Zusammenarbeit zwischen Programm und Verkauf aufbauen lässt.

Inhalte und Trainingsschwerpunkte

- Programm und Verkauf ziehen am selben Strang
 - Voraussetzungen von Marktanalysen werden besprochen
 - Gemeinsamkeiten werden dargestellt
-
- Format-Research – Die Grundlage der Entwicklung eines Radioprogramms
 - Wer sind die P1's?
 - Verstehen der Bedürfnisse der Potential Ones
 - Die Attraktivität von Formaten in einem Markt
 - Musik-Research – Die Grundlage für massenattraktive Programme
 - Positionierung sorgt für einen klaren Marken- und Marktauftritt
 - Die Unterschiede zwischen On Air / Off Air Promotion
 - Warum wird im Radio so oft mit Teasings gearbeitet?
 - Strategie und Taktik in der Promotion
 - Promotion Basics – Die Unterschiede zwischen Sender- und Salespromotion
 - Wie kommen Programme und Verkauf zusammen?
-
- Grundlagen der Entwicklung eines Radioprogramms
 - Unterschiede zwischen On Air / Off Air Promotion
 - Unterschiede zwischen Sender- und Salespromotion
 - Wie kommen Programme und Verkauf zusammen?

Trainingsmethoden und -techniken

- Durch Vorträge, Kurzreferate und Gruppenarbeiten werden individuell mit dem Kunden abgestimmte Inhalte vermittelt und eingeübt.
- Dauer: 1 Tag Training „Wie funktioniert Radio?“



Sie benötigen weitere Informationen oder ein persönliches Beratungsgespräch? Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!

Ihr Ansprechpartner



Ulrich Makowski

Kontakt:
(030) 246 266-26

Ihr Trainer



Jürgen Kauer

Bitte kreuzen Sie an:

- Ich benötige weitere **schriftliche Informationen**. Bitte senden Sie diese an folgende Adresse.
- Ich wünsche ein **persönliches Beratungsgespräch**. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf!
- Ich benötige **weitere Informationen**. Bitte rufen Sie mich an!

Firma: _____

Name: _____

Abteilung: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

Email: _____

Goldmedia Sales & Services GmbH | Oranienburger Str. 27 | 10117 Berlin-Mitte
 Fon: (030) 246 266-0 | Fax: -66 | www.Goldmedia.de | Ulrich.Makowski@Goldmedia.de