



Seminarprogramm Frühjahr 2012

ERSTKLASSIG · PRAXISNAH
UND KONSEQUENT GÜNSTIG:
SEMINARE IN IHREM LANDESVERBAND!

VERLAG / SORTIMENT

Mittwoch, den **29.02.**
16.00-20.00

Unternehmensnachfolge
Referent: Jochen Wörner

Mittwoch, den **16.05.**
9.30-17.30

Facebook für das Marketing nutzen
Referentin: Daphne Neu

SORTIMENT

Mittwoch, den **22.02.** und
Donnerstag, den **23.02.**
Jeweils von **9.00-18.00**

Basiswissen Sortiment für Seiteneinsteiger
Referenten: Michael Menard, Berit Sybille Schmidt, Christel Storm

Sonntag, den **25.03.**
10.00-14.30

**Literaturfrühling: Buchbesprechungstag
Belletristik und Sachbuch**
Referenten: Ulrich Baron, Annemarie Stoltenberg

Dienstag, den **27.03.**
9.30-17.30

Kauf bei mir - ich bin von hier
Referentinnen: Ellen Braun, Svenja Niescken

Mittwoch, den **18.04.**
17.00-21.00

**Lesekreise als Mittel der Kundengewinnung und
Kundenbindung im Buchhandel**
Referent: Thomas Böhm

Donnerstag, den **26.04.**
9.30-17.30

Basiswissen Einkauf
Referent: Joachim Merzbach

Dienstag, den **15.05.**
9.30-17.30

**Mit Lust verkaufen - Kunden begeistern
Aufbau- und Motivationsseminar**
Referentin: Christiane Goebel

VERLAG

- Mittwoch, den **22.02.**
9.30-17.30 **Professionelle Backlistverwertung**
Referentin: Susanne Guidera
- Donnerstag, den **01.03.**
9.30-17.30 **Grundlagen Verlags-PR: das 1x1 der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit im Verlag**
Referentin: Iris Seidenstricker
- Mittwoch, den **28.03.**
9.30-17.30 **Kostenmanagement für kleinere Verlag**
Referent: Dieter Durchdewald
- Montag, den **21.05.**
9.30-17.30 **Das internationale Lizenzgeschäft**
Referentin: Vanessa Magson-Mann
- Montag, den **04.06.**
9.30-17.30 **Arbeit an Texten und mit AutorInnen**
Referentin: Jutta Hamberger
- Dienstag, den **12.06.**
9.00-17.00 **Vertragsgestaltung und Vergütung**
Referent: Alexander Unverzagt
- Donnerstag, den **20.09.**
9.30-17.30 **Produktmanagement für LektorInnen**
Referent: Ulrich Huse

WEBINARE

- Donnerstag, den **09.02.**
19.00-20.00
Sonntag, den **12.02.**
11.00-12.00 **Schnupperwebinar:
Social-Media für Buchhandlungen - Möglichkeiten & Chancen**
Referent: Ralf Schiering
- 28.02. bis 03.04.**
jeweils dienstags
19.00-20.00 Uhr **Lokale und regionale Potentiale nutzen:
Firmenkundengeschäft für Buchhandlungen**
Referent: Ralf Schiering
- 16.04. bis 21.05.**
jeweils montags
19.00-20.00 Uhr **Homepage und Shop als Kommunikations- und
Werbewerkzeug ausbauen**
Referent: Ralf Schiering

Professionelle Backlistverwertung

VERLAG

Zielgruppe

ProduktmanagerInnen in Verlagen, MitarbeiterInnen aus der Abteilung Rechte & Lizenzen

Die Backlist stellte noch vor wenigen Jahren eine tragende Säule für die Existenz der Verlage dar. Zweitverwertungen im Taschenbuch, die Vergabe der Audio- oder Buchclub-Rechte sowie der kontinuierliche Abverkauf der gedruckten Auflage sorgten für das finanzielle Grundrauschen, das oftmals die Querfinanzierung neuer und finanziell riskanter Verlagsobjekte ermöglichte. In Zeiten immer niedrigerer Startauflagen, sinkender Absatzzahlen und kürzerer Backlistverwertbarkeit ist es aber zunehmend wichtiger, das Potential zu heben, das in dem Rechtfundus der Verlage steckt.

Dieses Seminar bietet einen Überblick über die vielfältigen Verwertungsmöglichkeiten von Backlistrechten: von der Entwicklung neuer Produkte, alternativer Verpackungsformen, der Kunst des Relaunches, der Verwertung in Kombiprodukten (Buch + Produkt) sowie der Contentvermarktung in neuen Medien oder buchfernen Produkten.

Programm

- Warum Backlistverwertung die Aufgabe des Programm-Managements ist
- Alter Wein in neuen Schläuchen - mit alten Rechten neue Zielgruppen erschließen
- Relaunches - die Kunst der Mehrfachverwertung
- Buch und Produkte
- Verpackung ändern heißt den Produktlebenszyklus verlängern
- Apps, E-Books & Co - Strategien für Contentvermarktung
- Contentvermarktung im Vorfeld: Vertragsgestaltung für optimale Backlistverwertung

Referentin

Susanne Guidera berät heute, nach Stationen als Programmleiterin und Einkäuferin in Verlag und Buchhandel, u. a. Verlage in der Programmplanung und Produktentwicklung und arbeitet als Interimsmanagerin.

Termin

Mittwoch, den 22.02.
9.30-17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
08.02.2012

Gebühr

€ 165, -
für Mitglieder
€ 145, -

Ort

Geschäftsstelle
des Landesverbandes
Lützowstr. 33
10785 **Berlin**

Basiswissen Sortiment für Seiteneinsteiger

SORTIMENT

Zielgruppe

MitarbeiterInnen und GründerInnen ohne Buchhandels-Ausbildung

Neben einer Einführung in aktuelle Entwicklungen erhalten Sie Grundkenntnisse der Branchenstruktur, von Einkauf und Lagerhaltung, Warenkunde, des Verkaufsgesprächs, von Preisbindung und buchhandelsspezifischen Rechtsfragen.

Programm

- Kurze Einführung in aktuelle Branchenthemen
- Einkauf im In- und Ausland, Lagerhaltung
- Grundlagen des Verkaufsgesprächs
- Warenkundliches Repetitorium
- Wie komme ich an die Informationen, die ich brauche?
- Preisbindung und rechtliche Rahmenbedingungen des buchhändlerischen Alltags

Referenten

Michael Menard ist Geschäftsführer des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels, Region Norddeutschland und kennt den Buchhandel aus 30 Jahren eigener Praxis.

Berit Sybille Schmidt ist Lehrerin für auszubildende BuchhändlerInnen in der Landesberufsschule Bad Malente.

Christel Storm war Geschäftsführerin der Buchhandlung Groth in Elmshorn.

Termin

Mittwoch, den 22.02.

9.00–18.00 Uhr und

Donnerstag, den 23.02.

9.00–18.00 Uhr

Anmeldeschluss:

08.02.2012

Gebühr

€ 270, -

für Mitglieder

€ 220, -

Ort

Katholische

Akademie Hamburg

Herrengaben 4

20459 **Hamburg**

Unternehmensnachfolge: Die Übergabe / den Verkauf langfristig planen und vorbereiten

**SORTIMENT /
VERLAG**

Zielgruppe

InhaberInnen von Buchhandlungen und Verlagen, die wissen, dass das Thema »Nachfolge« in den nächsten Jahren auf der Tagesordnung stehen wird

Heute mag es für Sie noch kein aktuelles Thema sein, aber in den nächsten Jahren – vorausgesetzt, es geschieht nichts Unvorhergesehenes – werden Sie eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger für Ihr Unternehmen finden müssen. Für eine geplante, gerade auch für Sie selbst optimale Weitergabe des Stabes kann es dann bereits zu spät sein.

Die gut geplante Übergabe des eigenen Betriebs an eine oder einen Fremden oder ein Mitglied der Familie ist ein langer Prozess, der gut vorbereitet sein will. Er umfasst ein weites Themenspektrum – von der eigenen Lebensplanung (und der des Lebenspartners) über steuerliche Aspekte bis hin zum Wert des Unternehmens. Rechtzeitig begonnen, können auch im Unternehmen selbst noch wertsteigernde Maßnahmen eingeleitet werden.

Programm

- Die Vorbereitung: von der eigenen Lebensplanung, der Familie und den Rahmenbedingungen
- Ein kritischer Blick: Was ist mein Unternehmen heute wert, was wird es morgen wert sein?
- Wie rechnet ein Käufer?
- Maßnahmen, die den Wert erhalten oder steigern
- Den Verkaufsprozess erfolgreich gestalten
- Den Prozess der Übergabe erfolgreich gestalten

Referent

Jochen Wörner (Hardt & Wörner, Wiesbaden), gelernter Buchhändler mit langjähriger Verlagspraxis, berät seit 20 Jahren Buchhandlungen und Verlage in allen betriebswirtschaftlichen Fragen.

Termin

Mittwoch, den 29.02.
16.00–20.00 Uhr
Anmeldeschluss:
15.02.2012

Gebühr

€ 82,50
für Mitglieder
€ 72,50

Ort

Literaturhaus Hamburg
Schwanenwik 38
22087 **Hamburg**

Grundlagen Verlags-PR:

Das 1x1 der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit im Verlag

VERLAG

Zielgruppe

BerufseinsteigerInnen in die Verlags-PR

Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen der Pressearbeit in einem Verlag. Anhand konkreter Beispiele lernen Sie die Jahresabläufe in einer Pressestelle kennen, erwerben Wissen über erfolgreiche Kommunikationsmittel und -strategien sowie über den Umgang mit JournalistInnen und Medien.

Programm

- Grundlagen von Kommunikation und PR
- Pressearbeit als Teil der Verlags-PR
- Medienlandschaft und Zielgruppen
- Pressedatenbank
- Presseplan und Pressestrategie
- Vorschauversand und Messen
- Presseinformation, Pressebild, Pressemappe
- Event, Veranstaltung, Pressereise
- Verlags-PR im Internet
- Tipps für Kontakte zu JournalistInnen und Redaktionen

Referentin

Iris Seidenstricker studierte Germanistik, Philosophie und Pädagogik und war Dozentin für Deutsch als Fremdsprache im Ausland. Erste Stationen in der Verlagsbranche waren der Max Hueber Verlag und das Rosenheimer Verlagshaus. Von 2000 bis 2007 leitete sie beim Verlag Carl Ueberreuter die Presse- und die Lizenzabteilung. Nach einem Wechsel zum Ravensburger Buchverlag verantwortete sie bis Anfang 2012 die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit von Hoffmann und Campe in Hamburg.

Termin

Donnerstag, den 01.03.

9.30-17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

16.02.2012

Gebühr

€ 165, -

für Mitglieder

€ 145, -

Ort

Geschäftsstelle

des Landesverbandes

Lützowstr. 33

10785 **Berlin**

Literaturfrühling

Buchbesprechungstag

Belletristik und Sachbuch

Zielgruppe

Alle, die mit Auswahl und Verkauf von Sachbuch und Belletristik befasst sind

In vier ebenso unterhaltsamen wie informativen Stunden stellen Annemarie Stoltenberg und Ulrich Baron rund 80 Neuerscheinungen des Frühjahrs vor. Die Beschreibung und die kritische Bewertung der Novitäten geben Ihnen Anregungen für Beratung und Verkauf sowie für Einkaufsentscheidungen.

Referenten

Annemarie Stoltenberg ist Literaturkritikerin und Autorin für NDR Kultur und das Hamburger Abendblatt. Sie hat zahlreiche Bücher veröffentlicht und erreicht mit ihren Buchvorstellungen, unter anderem im Literaturhaus Hamburg, eine stetig wachsende Zuhörerschar.

Ulrich Baron war Redakteur für Literatur und Sachbuch beim Rheinischen Merkur und Leiter der Literarischen Welt. Er schrieb und schreibt für DIE ZEIT, Süddeutsche Zeitung, Tagesanzeiger, Welt, Deutschlandradio, Spiegel Online, Literaturen, Bücher, Buchjournal, CrimeMag.

SORTIMENT

Termin

Sonntag, den 25.03.
10.00-14.30 Uhr
Anmeldeschluss:
09.03.2012

Gebühr

**einschl. Getränke
und Imbiss**
€ 40,00
für Mitglieder € 30,00
für Auszubildende € 22,50

einschl. Getränke ohne Imbiss
€ 32,50
für Mitglieder € 22,50
für Auszubildende € 15,00

ab 5 Personen 10% Rabatt
(gilt nicht für Auszubildende)

Ort

Katholische
Akademie Hamburg
Herrengraben 4
20459 **Hamburg**

Anmeldung

Börsenverein des Deutschen
Buchhandels
Region Norddeutschland
Schwanenwik 38
22087 Hamburg

Tel.: 040 - 22 54 79
Fax: 040 - 229 85 14
Email: info@
boersenverein-nord.de

Kauf bei mir – ich bin von hier

Intelligente Offline- und Online-Strategien für Buchhandlungen der Zukunft

Zielgruppe

InhaberInnen einer Buchhandlung, die ihr Unternehmen für die Zukunft rüsten wollen

Studien zeigen: mehr als zwei Drittel der Offline-BuchkäuferInnen haben sich vorher auch online informiert. Noch deutlicher sind die Prognosen der Zukunftskonferenz 2011: der Vertriebsweg »Stationärer Handel« verliert u. U. 30% Umsatz zugunsten des »Versandhandels«. Zukünftig erfolgreiche BuchhändlerInnen müssen also zwingend den Laden mit einer zielorientierten, konsequenten Online-Strategie verknüpfen.

Sie erhalten praktische Impulse und Anregungen für ihre Vertriebsstrategie: Weg von der »Push-Verkaufs-Strategie« (wir kaufen ein und KundInnen kaufen hoffentlich), hin zur »KundIn-sucht-Lösung – wir haben-diese«, egal ob es ein gedrucktes Buch ist, ein E-Book oder ein sonstiges Medienprodukt, das wir bisher noch nicht kennen.

Programm

- Die Buchhandlung im Jahr 2025. Anders – aber wie? Entwickeln Sie ein Szenario für Ihr Unternehmen
- Online aktiv und erfolgreich! Schaffen Sie die Voraussetzungen für Ihre »buy-local«-Strategie
- MitarbeiterInnen, die mitgestalten: Vom Buchhändler zum versierten Medienhändler

Referentinnen

Ellen Braun ist Inhaberin des Beratungsunternehmens »Ellen Braun Consulting. Coaching. Training«.

Svenja Niescken ist Geschäftsführerin eines IT-Unternehmens

SORTIMENT

Termin

Dienstag, den 27.03.
9.30–17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
13.03.2012

Gebühr

€ 165, –
für Mitglieder
€ 145, –

Ort

Geschäftsstelle
des Landesverbandes
Lützowstr. 33
10785 **Berlin**

Kostenmanagement für kleinere Verlage

VERLAG

Zielgruppe

VerlegerInnen und MitarbeiterInnen aus dem kaufmännischen Bereich und dem Controlling

Effizientes und nachhaltiges Kostenmanagement ist in allen Verlagen ein Dauerthema. Dieses Praxisseminar vermittelt, was für kleinere Verlage zur effektiven Unternehmenssteuerung betriebswirtschaftlich am wichtigsten ist und welche speziellen Maßnahmen zur Kostenoptimierung sinnvoll sind.

Das Seminar konzentriert sich auf die entscheidenden Steuerungsinstrumente, vermittelt wesentliche branchenspezifische Kennzahlen und gibt einen Überblick über die Kosten für externe Dienstleistung (Auslieferung, Vertreter, PR etc.).

Programm

- Der Buchmarkt und sein Umsatzvolumen
- Ertrags- und Kostensituation in der Buchbranche
- Kaufmännische Grundlagen
- Geschäftsjahresplanung (Budget)
- Liquiditätsplanung
- Betriebswirtschaftliche Analyse (BWA)
- Einzeltitelkalkulation
- Kosten für externe Dienstleistung

Referent

Dieter Durchdewald ist ausgebildeter Coach, diplomierter Wirtschaftsmediator, Interimsverlagsleiter und selbständiger Unternehmensberater mit Büros in Stuttgart und Berlin.

Termin

Mittwoch, den 28.03.

9.30-17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

14.03.2012

Gebühr

€ 165, -

für Mitglieder

€ 145, -

Ort

Katholische

Akademie Hamburg

Herrengraben 4

20459 **Hamburg**

Lesereise als Mittel der Kundengewinnung und Kundenbindung im Buchhandel

Zielgruppe

BuchhändlerInnen, die das Potential von Social Reading für ihre Buchhandlung nutzen wollen

Wer an Lesereise denkt, hat womöglich das Bild eines altmodisch anmutenden Formates vor Augen. Doch Lesereise sind eine Spielart des immer wichtiger werdenden Social Reading. Online-Plattformen wie LovelyBooks nutzen das Prinzip des gemeinsamen Lesens sehr erfolgreich. Warum sollte man diese Möglichkeit nicht auch in Buchhandlungen vor Ort anbieten? In England und Amerika sind lokale Lesereise längst ein etabliertes Modell.

In diesem Seminar wird Ihnen vermittelt, welche Arten von Lesereisen es gibt und nach welchen Regeln sie funktionieren. Sie erhalten Hinweise, was bei der Gründung und Leitung einer solchen Gruppe zu beachten ist und Anregungen, wie Sie mit bereits bestehenden Lesekreisen enger zusammenarbeiten können. Ziel ist es, Geschäfts- und Direktmarketingkonzepte für Ihre eigene Buchhandlung zu entwickeln. Vielleicht tauschen Sie sich dann selbst bald mit Ihren KundInnen regelmäßig in gemütlicher Runde über gelesene Bücher aus?

Programm

Einführung ins Thema Lesereise

- Was sind Lesereise? Zielgruppen, Arten, Möglichkeiten
- Wie kann man als Buchhandlung mit Lesereisen arbeiten, wie unterstützen?
- Lesereise als Veranstaltungsmodell im Buchhandel
- Tipps & Tricks für die praktische Arbeit in Lesereisen (Wie leite ich einen Lesekreis, welche Probleme können auftauchen,...)
- Praktische Überlegungen für Lesekreis-Konzepte in den Buchhandlungen der TeilnehmerInnen

Referent

Thomas Böhm war elf Jahre lang Programmleiter des Literaturhauses Köln. Im Mai veröffentlichte er das erste Buch zum Thema Lesereise im deutschsprachigen Raum (»Das Lesekreisbuch – eine Anleitung«). Er selbst hat in Köln einen Lesekreis gegründet und geleitet.

SORTIMENT

Termin

Mittwoch, den 18.04.

17.00–21.00 Uhr

Anmeldeschluss:

12.04.2012

Gebühr

Die Teilnahme ist kostenlos!

Ort

Geschäftsstelle

des Landesverbandes

Lützowstr. 33

10785 **Berlin**

Das Seminar wird unterstützt von Bloomsbury Berlin und in Zusammenarbeit mit »echt & gut« veranstaltet.

Anmeldung

Börsenverein des Deutschen Buchhandels

LV Berlin-Brandenburg e.V.

Lützowstr. 33

10785 Berlin

Tel.: 030 – 26 39 18 12

Fax: 030 – 26 39 18 18

E-Mail: [ausbildung@](mailto:ausbildung@berlinerbuchhandel.de)

berlinerbuchhandel.de

Basiswissen Einkauf – Einkauf und Lagerhaltung optimieren

SORTIMENT

Zielgruppe

InhaberInnen kleiner und mittlerer Buchhandlungen, SortimentereInnen, führende MitarbeiterInnen

Unternehmerische Entscheidungen sind auf der Grundlage betrieblicher Kennzahlen zu treffen. Das gilt insbesondere für den größten »Kostenfaktor« im Unternehmen: den Einkauf. Das Seminar vermittelt anhand von Originalunterlagen einen Überblick, um die »richtigen« betriebswirtschaftlichen Entscheidungen zum Thema Wareneinkauf, Sortimentsstruktur, Verlags- oder Barsortimenteinkauf etc. treffen zu können. Darüber hinaus erläutern Checklisten (Excel-Sheets) Lagerdrehzahlen und Lagerabbauvorschläge, Umsatzleistungen pro Regalmeter, Warenlagerrentabilitätskennziffern usw. - auch ohne ein geschlossenes Warenwirtschaftssystem - und das Seminar bietet Hilfen für Einkaufs-Budgetierungen.

Programm

- Betriebswirtschaftliche Auswertungen
 - Kosten- und Rentabilitätskennzahlen
 - Leistungskennzahlen
 - Lagerdrehzahlen und Lagerabbau
 - Budgetierungen
 - Warenlagerrentabilitätskennziffern
 - Umsatz-/Regalmeterleistungen
- Problem Inventur

Referent

Joachim Merzbach, selbständiger Unternehmensberater für Verlage und Buchhandlungen mit Merzbach CONSULTING, Harsum

Termin

Donnerstag, den 26.04.
9.30-17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
12.04.2012

Gebühr

€ 165, -
für Mitglieder
€ 145, -

Ort

Geschäftsstelle
des Landesverbandes
Lützowstr. 33
10785 **Berlin**

Mit Lust verkaufen – Kunden begeistern

Aufbau- und Motivationsseminar

SORTIMENT

Zielgruppe

Führungskräfte, InhaberInnen, erfahrene und neue MitarbeiterInnen im Verkauf

Die Erwartungen von Kunden an professionelle Beratung im Einzelhandel wachsen – und damit auch die Anforderungen an VerkäuferInnen. Durchschnittliches und routiniertes Verkaufen reicht heute nicht mehr aus, wenn man Kunden begeistern will.

In diesem Praxis-Seminar erfahren Sie, wie Kundenbindung funktioniert und wie Sie den Kontakt zu Kunden optimal gestalten können – auch in schwierigen Situationen. Sie entdecken Verbesserungspotentiale für Ihr Unternehmen und bauen Ihre persönliche Schlüsselkompetenz Kommunikation aus. Sie hinterfragen die Alltagsroutine, tanken Motivation und bringen frischen Wind und neue Ideen in Ihren Verkauf.

Programm

- Kundenerwartungen und Kundenbindung in der aktuellen Marktsituation
- Die eigene Wirkung: Auftreten, Körpersprache, Persönlichkeit und Kompetenz durch das äußere Erscheinungsbild
- Aufbau und Pflege der Kundenbeziehungen:
So gestalten Sie den Kontakt zu Kunden optimal
- Grundlagen professioneller Kommunikation
- Praktische Beispiele für kundenorientierte Gesprächstechniken
- Kritik und Beschwerden für die Kundenbindung nutzen

Referentin

Christiane Goebel ist Supervisorin (DGSv), Trainerin und Coach. Ihre Schwerpunkte sind Kundenorientierung und Kommunikation, Verkaufsförderung, Qualifizierung von Führungskräften, Training sozialer Schlüsselkompetenzen und Teamentwicklung. Christiane Goebel verfügt über langjährige Erfahrung im Familienunternehmen Buchhandlung und berät Wirtschaftsunternehmen und soziale Organisationen.

Termin

Dienstag, den 15.05.

9.30–17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

30.04.2012

Gebühr

€ 165, –

für Mitglieder

€ 145, –

Ort

Geschäftsstelle
des Landesverbandes

Lützowstr. 33

10785 **Berlin**

Facebook für das Marketing nutzen

Eine Einführung für Buchhandlungen und Verlage

**SORTIMENT /
VERLAG**

Zielgruppe

MitarbeiterInnen und Verantwortliche für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit in Buchhandlungen und Verlagen

Dieses Seminar ist zugeschnitten auf diejenigen, die Facebook für ihr Unternehmen nutzen möchten, um mit KundInnen, InteressentInnen, GeschäftspartnerInnen und MedienvertreterInnen ins Gespräch zu kommen.

Programm

Social Media funktioniert anders

- Dialog statt Werbebotschaften
- Chancen und Risiken
- Social Media Guidelines
- Erfolgsfaktoren

Buchhandlungen und Verlage auf Facebook

- Aktionsfelder, Ziele, Strategien
- Best Practice, Erfahrungsberichte

Facebook – Basiswissen

- Daten und Fakten
- Nutzer auf Facebook
- Grundfunktionen: Profil, Pinnwand, Info, Fotos, Notizen, Privatsphäre, Statusmeldungen, Freunde

Facebook – Praxis

- Fanseite: Seite anlegen, Einstellungen vornehmen, Inhalte erstellen und einbinden, Fans gewinnen, Vanity URL, FBML

Facebook – Aktionsplan

- Strategie, Ziele und Zielgruppen
- Personelle und finanzielle Ressourcen

Referentin

Daphne Neu, M.A., ist freiberufliche Verlagsberaterin für Vertrieb und Online-Marketing. Nach einer Ausbildung zur Verlagskauffrau und dem Studium der Buchwissenschaft und Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Marketing arbeitete sie 15 Jahre im Produktmanagement namhafter Fachverlage (Bauverlag, Wiesbaden; Gabler Verlag, Wiesbaden; Zimpel Verlag, Wiesbaden; Holzmann Medien, Bad Wörishofen). 2009/2010 absolvierte sie eine Ausbildung zur Referentin und Teambegleiterin beim Borromäusverein, Bonn.

Termin

Mittwoch, den 16.05.

9.30–17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

02.05.2012

Gebühr

€ 165, –

für Mitglieder

€ 145, –

Ort

Katholische

Akademie Hamburg

Herrengraben 4

20459 **Hamburg**

Das internationale Lizenzgeschäft

**Neue Chancen, neues Wachstum,
neue Umsätze: aber wie?**

VERLAG

Zielgruppe

VerlagsmitarbeiterInnen der Lizenzabteilungen und verwandter Bereiche in Redaktionen und Vertrieb

Das Seminar beinhaltet die drei wesentlichen Komponenten des Lizenzgeschäfts: das Basiswissen, ein Verkaufstraining mit der Vorstellung konkreter Gesprächstechniken und wirkungsvoller Verhandlungsmethoden, und die Vermittlung wichtiger Grundlagen und Bausteine des »Publishing English«. Das Seminar wird vorwiegend auf Englisch gehalten, um den TeilnehmerInnen möglichst umfangreiche Übungsmöglichkeiten zu geben. Die Arbeitsgebiete der TeilnehmerInnen werden einige Wochen vor Seminarbeginn von der Referentin studiert, um konkrete Hilfestellungen leisten zu können.

Programm

Basiswissen

- Welche Werke können »reisen«?
- Welche Rechte habe ich? Welche will ich verkaufen?
- Flexibilität der Substanzen / Repackaging
- Produktentwicklung

Recherche und Präsentation

- Länder- und Kundenrecherche
- Wettbewerbsrecherche
- Wie präsentiere ich? Unterlagen und Methoden

Verkauf und Verhandlungen

- Verkaufsvorbereitung / Kundenakquise
- Was kann verhandelt werden und wie?
- Verträge: Royalties, Garantie Zahlungen, Bildrechte, Laufzeit, Übersetzungsrechte usw.
- Unterschiedliche Kulturen
- Special case: Co-editions

Englisch für den Alltag

- Rollenspiele: erste Kontaktaufnahme, präsentieren, Verhandlungen usw.
- Fachvokabular zum Mitnehmen

Referentin

Vanessa Magson-Mann weitet das internationale Kundenportfolio der »wissenmedia GmbH« aus.

Termin

Montag, den 21.05.
9.30-17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
07.05.2012

Gebühr

€ 165, -
für Mitglieder
€ 145, -

Ort

Geschäftsstelle
des Landesverbandes
Lützowstr. 33
10785 **Berlin**

**Das Seminar findet in
englischer Sprache statt.**

Arbeit an Texten und mit AutorInnen

Grundlagen für die Lektoratsarbeit

VERLAG

Zielgruppe

MitarbeiterInnen, AssistentInnen, VolontärInnen aus Lektorat und Redaktion

Der erste Seminarteil befasst sich mit den Grundlagen der Textarbeit im Lektorat. Sprache ist ein machtvolles Instrument, mit ihr umzugehen eine Kunst, in der man sich wohl ein Leben lang übt. Die didaktische Aufbereitung von Texten ist einer der marktentscheidenden Erfolgsfaktoren eines Buchs. Anhand konkreter, auch von Ihnen mitgebrachter Beispiele, erfahren Sie praktische Hinweise für die Bearbeitung von Texten. AutorInnen zu finden, zu pflegen und zu halten gehört zu Ihren wichtigsten Aufgaben. Sie aktiv zu betreuen und professionell mit Ihnen umzugehen ist eine der Kernkompetenzen der Lektoratsarbeit. Und da Texte und AutorInnen sehr viel miteinander zu tun haben, vermittelt Ihnen der zweite Teil dieses Seminars das notwendige Rüstzeug für den richtigen Umgang mit AutorInnen.

Programm

- Erfolgskriterien für die Textarbeit
- Wo kann ich, wo darf ich und wo muss ich eingreifen?
- Grundregeln und typische Text-Fallstricke
- Praxisbeispiele (Rücken- und Klappentexte, Vorschautexte, Manuskripte)
- Wie Sie AutorInnen akquirieren
- Wie Sie das Gespräch vorbereiten
- Briefing von AutorInnen und (freien) LektorInnen
- Wie Sie Arbeitsabläufe gemeinsam mit AutorInnen gestalten
- Wie Sie Problem- und Konfliktsituationen entschärfen
- Wie Sie AutorInnen motivieren

Referentin

Jutta Hamberger stieg 1989 in die Verlagsbranche ein. Seit 2003 ist sie selbständig als Beraterin tätig und führt Trainings und Schulungen inhouse sowie an renommierten Brancheninstitutionen durch.

Termin

Montag, den 04.06.
9.30–17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
21.05.2012

Gebühr

€ 165, –
für Mitglieder
€ 145, –

Ort

Geschäftsstelle
des Landesverbandes
Lützowstr. 33
10785 **Berlin**

Vertragsgestaltung und Vergütung

**Klarheit schaffen bei mehr als 50
verschiedenen Verträgen im Verlags-
bereich und im Vergütungsdschungel**

VERLAG

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus Verlagen und aus buchaffinen Medienfirmen sowie LiteraturagentInnen und Kreative wie AutorInnen, IllustratorInnen sowie JuristInnen

Schon lange müssen sich nicht mehr nur Juristen mit Verträgen beschäftigen. Vertragsrechtliche Fragen stellen sich schon vor den ersten Gesprächen mit Verlagspartnern und/oder während der Laufzeit des Vertrages - u.a. im Hinblick auf die so wichtigen Rechtsfragen. Zahlreiche Verträge mit unterschiedlichen Zielrichtungen liegen inzwischen digital vor - teilweise veraltet, unstrukturiert und Relevantes vergessend. Wie erkenne ich aber einen guten Vertrag mit aktuellen Inhalten? Welche Standards gibt es? Welche rechtlichen Bausteine kann ich verwenden? Welche Hilfestellung bietet der Börsenverein offline wie online? Wie archiviere ich praxisgerecht Verträge?

Honorare, Vergütungen, Lizenzen, Gebühren, Abgaben, Steuern - welche vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten habe ich dabei? Welche bindenden Vergütungsregelungen existieren?

Anhand von Checklisten sollen u.a. die angesprochenen Themen interaktiv besprochen werden. Vorher von den TeilnehmerInnen zugeleitete Verträge können auf Wunsch analysiert und bewertet werden.

Referent

Prof. Alexander Unverzagt ist Partner der Rechtsanwalts-Kanzlei Unverzagt von Have Hamburg / Berlin / Köln. Seine Arbeits-Schwerpunkte sind Kultur-, Medien- und Kommunikationsrecht sowie Recht der neuen Medien. Er ist Lehrbeauftragter für Urheber- und Verlags-Recht an der Universität Hamburg und Inhaber des Verlags Kammerer & Unverzagt sowie rechtlicher Berater u. a. von zahlreichen Verlagen, (Bestseller-)Autoren und anderen kreativen Agenten.

Termin

Dienstag, den 12.06.
9.00-17.00 Uhr
Anmeldeschluss:
29.05.2012

Gebühr

€ 165, -
für Mitglieder
€ 145, -

Ort

Literaturhaus Hamburg
Schwanenwik 38
22087 **Hamburg**

Produktmanagement für LektorInnen

Die Organisation von Buchprojekten in Verlagen

VERLAG

Zielgruppe

LektorInnen und RedakteurInnen, die in ihrem Arbeitsalltag mit neuen Herausforderungen konfrontiert werden

Das Seminar vermittelt einen Überblick über das ständig wachsende Tätigkeitsfeld der Lektorate und Redaktionen in Buchverlagen. Sie müssen, neben der Qualifikation als »Textarbeiter«, auch die Arbeiten des Programmplaners, Akquisiteurs und Produktmanagers beherrschen. Den TeilnehmerInnen werden Werkzeuge zur Bewältigung der vielfältigen Aufgaben eines Produktmanagers modernen Typs an die Hand gegeben.

Die klassische Textarbeit wird heute von vielen Verlagen an Externe vergeben. LektorInnen und RedakteurInnen müssen daher auch akquisitorische und kalkulatorische Kompetenz beweisen und über Fähigkeiten im Schnittstellenmanagement mit den anderen Verlagsabteilungen wie Herstellung, Presse, Werbung und Verkauf verfügen.

Programm

Auf dem Seminarprogramm stehen Techniken zur effektiven Planung und Umsetzung von Buchprojekten sowie des erfolgreichen Qualitäts-, Kosten- und Terminmanagements.

- Titel- und Programmplanung
- Autorenakquise und Autorenbetreuung
- Das Problem einer »angemessenen Vergütung«
- Kalkulation
- Produktmanagement
- Qualitätskontrolle

Referent

Prof. Ulrich Huse studierte Germanistik, Politikwissenschaft und Pädagogik an der Universität Göttingen mit dem Studienschwerpunkt Geschichte des Buchwesens. Nach dem zweiten Staatsexamen für das Lehramt an Gymnasien war er anschließend als Lektor, Cheflektor und Verlagsleiter u.a. in den Fischer Verlagen Frankfurt und bei Harenberg in Dortmund tätig. Im März 2003 erhielt er den Ruf als Professor für Verlagswirtschaft (Buch) an die Hochschule der Medien Stuttgart (Studiengang Mediapublishing).

Termin

Donnerstag, den 20.09.
9.30–17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
06.09.2012

Gebühr

€ 165, –
für Mitglieder
€ 145, –

Ort

Literaturhaus Hamburg
Schwanenwik 38
22087 **Hamburg**

Neu im Programm: Webinare

SORTIMENT

Der Landesverband Bayern hat 2012 erstmals Webinare – Seminare, an denen man über eine Plattform im Internet teilnimmt – in sein Programm aufgenommen. Der Landesverband Berlin-Brandenburg kooperiert hier mit dem Landesverband Bayern. Auch Sie sind herzlich eingeladen, an den Webinaren teilzunehmen.

Was sind Webinare?

Von Ihrem Schreibtisch aus nehmen Sie online über eine Webinarplattform an den Seminaren teil. Über eine Internetverbindung schalten Sie sich mit dem Seminarleiter zusammen. Das Webinar ist ein Live-Seminar, Moderator und Teilnehmende begegnen sich im Internet. Sie diskutieren mit anderen Teilnehmenden, lernen Neues.

Ihre Vorteile

- Reisen (und Reisezeiten) zu Seminaren sind nicht notwendig, Sie sparen Kosten und Zeit.
- Das Webinar wird in sechs Teilen durchgeführt. Zwischen den einzelnen Terminen ist Gelegenheit, Erlerntes zu reflektieren und Fragen sowie Erfahrungen in die nächste Sitzung einzubringen.
- Während der Webinarphase ist Ihr Moderator über ein Online-Forum für Teilnehmende erreichbar. In diesem Forum können Sie sich auch mit anderen Teilnehmenden austauschen.

Voraussetzungen

Computer (Windows/Mac/Linux) mit Internetzugang (min. DSL mit 2.000 kbit/S), Telefon mit Freisprecheinrichtung/Headset oder Headset am Computer. Störungsfreies Umfeld für die Zeit des Webinars.

An zwei Schnupperwebinaren werden gemeinsam technische Hürden aus dem Weg geräumt. Während des Webinars kann technische Hilfe nicht angeboten werden.

Schnupperwebinar:

Social-Media für Buchhandlungen – Möglichkeiten & Chancen

SORTIMENT

Zum Kennenlernen bieten wir Ihnen ein Schnupperwebinar an:

Social-Media für Buchhandlungen – Möglichkeiten & Chancen

Top oder Flop? Medienhype und morgen schon vergessen? Kaum eine Anzeigenseite ohne den Hinweis auf eine Facebook-Präsenz. Menschen (=KundInnen) kommunizieren nicht nur weltweit über das Internet und im Besonderen über soziale Netze, auch der lokale Austausch bis hin zu Einkaufstipps für den Laden im Viertel findet sich auf Netzen wie Facebook.

- Social Media als ein Muss für Buchhandlungen?
- Wie kommt es dazu, dass mehr als 20 Mio. Menschen in Deutschland auf Facebook aktiv sind?

An Beispielen aus dem Sortiment werden die Möglichkeiten und Chancen für Buchhandlungen in den sozialen Netzen vorgestellt. Für alle, die gleich loslegen wollen, gibt es Tipps und eine Checkliste zum Starten.

Referent

Ralf Schiering ist ausgebildeter Buchhändler. Heute ist er als Berater für Buchhandlungen und Verlage tätig.

Termin

Donnerstag, den 09.02.

19.00–20.00 Uhr

Sonntag, 12.02.

10.00–11.00 Uhr

Anmeldeschluss:

26.01.2012

Gebühr

€ 45, -

Seminarform

Schnupperwebinar

Lokale und regionale Potentiale nutzen: Firmenkundengeschäft für Buchhandlungen

SORTIMENT

Zielgruppe

BuchhändlerInnen, die den Geschäftsbereich Firmenkunden (»Rechnungsgeschäft«) in ihrem Unternehmen absichern, ausbauen oder aufbauen möchten

Das Geschäft mit Firmenkunden stellt für viele Buchhandlungen neben dem Barverkauf einen wichtigen Umsatzanteil dar. Es ist allerdings starken Veränderungen unterworfen: Vermehrt treten überregionale Dienstleister als Wettbewerber für lokale Buchhandlungen auf und die Anforderungen von Firmenkunden sind gestiegen. Sie erhalten in diesem Seminar umfangreiche Informationen über die Erwartungen von Firmenkunden an Lieferanten und lernen Software-Werkzeuge kennen, die bei Ihren Kunden zum Einsatz kommen können.

Programm

- Das Geschäftsfeld: Bestandsaufnahme und Perspektiven
- Beschaffungsprozesse: Aus der Arbeit einer Einkaufsabteilung
- Das Angebotsportfolio für Firmenkunden: Wie bedient eine lokale Buchhandlung die Rechtsanwaltskanzlei und das Großunternehmen gleichermaßen gut?
- Der Unternehmensauftritt: Darstellung der B2B-Services einer Buchhandlung Offline und Online
- Regionales Netzwerken: Unternehmen auf lokaler Ebene als Kunden gewinnen und behalten
- Social CRM: Direkte Kundenbeziehungen über soziale Netze mit Praxisbeispielen - Facebook- Twitter- XING

Referent

Ralf Schiering ist ausgebildeter Buchhändler. Heute ist er als Berater für Buchhandlungen und Verlage tätig.

Termin

28.02.-03.04.
jeweils dienstags
19.00-20.00 Uhr
Anmeldeschluss:
31.01.2012

Gebühr

€ 239, -
für Mitglieder
€ 199, -

Seminarform

Das Seminar wird über einen Zeitraum von sechs Wochen (6 Sessions à 1 Std.) als Webinar durchgeführt.

Jede teilnehmende Buchhandlung bekommt für diesen Zeitraum ein eigenes Weblogsystem zur Verfügung gestellt.

Homepage und Shop als Kommunikations- und Werbewerkzeug ausbauen

Bloggen, chatten und richtig bekannt werden

SORTIMENT

Zielgruppe

BuchhändlerInnen, die die bestehende Online-Präsenz ihrer Buchhandlung weiterentwickeln möchten.

Viele Buchhandlungen haben in den letzten Jahren mit einer Online-Präsenz im Internet begonnen. Teilweise sind die Shoplösungen der Barsortimente dabei im Einsatz. Die Umsätze und vor allem die Resonanz von KundInnen entsprechen oft nicht den bekannten Nutzungsgraden des Internets von großen Teilen der Bevölkerung. Eine Homepage und Online-Services sind dann für KundInnen interessant, wenn sie dort Mehrwerte entdecken. Was sind gesuchte Mehrwerte bei einer Buchhandlung? Was bringt KundInnen regelmäßig dazu, die Homepage einer Buchhandlung zu besuchen? In diesem Seminar lernen Sie diese Werkzeuge kennen und erarbeiten Einsatzmöglichkeiten für die eigene Online-Präsenz.

Programm

- Analyse der Homepages der teilnehmenden Buchhandlungen (wird vom Seminarleiter vor dem Seminar vorbereitet)
- Was erwarten KundInnen auf der Homepage einer Buchhandlung?
- Social Web - der tägliche Infopush aus der Buchhandlung
- Wie halte ich eine Homepage aktuell? Der Einsatz von Blogsystemen
- Der Online-Buchladen: Das muss er können
- Buchtipps und Empfehlungen zur Kundenbindung
- Services auf der Homepages: Chat, Newsletter, Kontaktformulare
- SEO & SMO: Wie finden mich KundInnen im Internet und auf Social-Web-Plattformen. Regionales (Online-) Marketing als Weg.

Referent

Ralf Schiering ist ausgebildeter Buchhändler. Heute ist er als Berater für Buchhandlungen und Verlage tätig.

Termin

16.04.-21.05.
jeweils montags
19.00-20.00 Uhr
Anmeldeschluss:
02.04.2012

Gebühr

€ 239, -
für Mitglieder
€ 199, -

Seminarform

Das Seminar wird über einen Zeitraum von sechs Wochen (6 Sessions à 1 Std.) als Webinar durchgeführt.

Jede teilnehmende Buchhandlung bekommt für diesen Zeitraum ein eigenes Weblogsystem zur Verfügung gestellt.

Die Seminarangebote aller buchhändlerischen Landesverbände und des mediacampus frankfurt | die Schulen des Deutschen Buchhandels finden Sie unter:

www.fortbildung-buchhandel.com

Bitte melden Sie sich per Fax oder E-Mail an. Ein Anmeldeformular zum Faxen finden Sie auf der letzten Seite. Bei begrenzter Teilnehmerzahl werden Anmeldungen entsprechend dem Posteingang berücksichtigt.

Die Anmeldebestätigung erhalten Sie umgehend nach der Anmeldung. Aus Kostengründen werden bei Buchbesprechungstagen keine Anmeldebestätigungen versandt. Sollten Sie trotz Anmeldung nicht teilnehmen können, bitten wir Sie herzlich um Mitteilung!

Sie können Ihre Anmeldung bis zehn Tage vor Seminarbeginn kostenlos stornieren. Danach berechnen wir Ihnen die volle Seminargebühr, sofern von Ihnen kein Ersatzteilnehmer gefunden wird. Auch bei eventueller Nichtinanspruchnahme eines Teils der Leistungen erfolgt keine Rückzahlung. Sollte ein Seminar aus wichtigem Grund (z.B. Erkrankung des Referenten oder zu geringe Teilnehmerzahl) abgesagt werden, so erhalten Sie rechtzeitig Nachricht. Der Veranstalter verpflichtet sich dann zur vollen Rückzahlung der Seminargebühr. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden. Änderungen (z.B. Wechsel in ein anderes Tagungshotel) behalten wir uns vor.

Firmen, die in unserem oder einem der anderen Landesverbände Mitglied sind, nehmen an unseren Seminaren zu einer ermäßigten Gebühr teil. Die im Seminarprogramm genannten Gebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Sie enthalten bei Tagesseminaren die Seminarkosten, das Mittagessen und die Tagungsgetränke. Nicht enthalten sind eventuell anfallende Kosten für eine Übernachtung.

Sonderkonditionen bieten wir Auszubildenden der Buchbranche sowie VerlagsvolontärInnen mit 30% Rabatt (Ausbildungsstatus bitte bei der Anmeldung angeben). Bei einer Sammelbuchung von mindestens vier Seminarteilnahmen der gleichen Firma erhalten Sie ab dem zweiten Teilnehmer einen Rabatt von 5%. Dies gilt für Seminare des Landesverbands Berlin-Brandenburg sowohl bei der Anmeldung von einer Person zu mehreren Seminaren als auch bei der Anmeldung mehrerer Personen zu einem Seminar.

Am Seminartag erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung. Für Buchbesprechungstage werden keine Teilnahmebestätigungen ausgestellt.

Bitte geben Sie das Seminarprogramm an Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter. Vielen Dank!

ALLGEMEINE HINWEISE

Anmeldung

Anmeldebestätigung

Ausfallgebühr

Gebühren

Sonderkonditionen

Teilnahmebestätigung

Anmeldeformular

Seminartitel

Name, Vorname

Firma

Position im Betrieb

Rechnungsanschrift

E-Mail

Fax

Telefon

Datum, Unterschrift

Ja

Ich möchte über die Seminarangebote per Mail informiert werden.

Anmeldung online

www.fortbildung-buchhandel.com

per E-Mail

seminare@buchhandel-bayern.de

per Post

Börsenverein des Deutschen Buchhandels -
Landesverband Bayern e. V.
Salvatorplatz 1
80333 München

per Telefon

(089) 29 19 42 43

per Fax

(089) 29 19 42 49

Sonderkonditionen

bieten wir Auszubildenden und VolontärInnen der Buchbranche mit 30% Rabatt (Ausbildungsstatus bei der Anmeldung angeben).