



Seminarprogramm Frühjahr 2016

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

SORTIMENT/ VERLAG

- Mittwoch, den 13.04.
09.30 – 17.30 Uhr
in Hamburg
Newsletter/E-Mail-Marketing: Konzeption und technische Umsetzung
Referentin: Silke Buttgerit
- Mittwoch, den 27.04.
09.30 – 17.30 Uhr
in Hannover
**Der Stein des Anstoßes:
Kundenreklamation = Herausforderung + Chance**
Referentin: Ellen Braun
- Donnerstag, den 28.04.
10.30 – 18.30 Uhr
in Berlin
Rechtliche Fallstricke bei der Online-PR
Referentinnen: Claudia Gips und Tatjana Kirchner
- Montag, den 23.05.
09.30 – 17.30 Uhr
in Berlin
**Schreiben bis die Wörter fliegen – Texttraining intensiv
für Print- und Onlinetexte**
Referentin: Cordula Haux
- Donnerstag, den 07.07.
13.00 – 18.00 Uhr
in Berlin
**Die bedeutende Rolle von Bloggern in der Buchbranche und
die Menschen dahinter**
Referentin: Simone Finkenwirth

SORTIMENT

- Mittwoch, den 24.02.
09.30 – 17.00 Uhr
in Hannover
**Immer neu Maß nehmen!
Maßgeschneiderte Veranstaltungen statt Events von der Stange**
Referentin: Gundula Buzmann
- Dienstag, den 01.03.
10.00 – 17.00 Uhr
in Hamburg
Gründerworkshop: Eine Buchhandlung gründen oder übernehmen
ReferentInnen: Dr. Klaus-W. Bramann und Sibylle Heyn
- Donnerstag, den 03.03.
09.30 – 17.30 Uhr
in Berlin
Grundwissen Buchhandel - Wie tickt die Buchbranche?
Referent: Klaus-W. Bramann
- Sonntag, den 20.03.
10.00 – 14.30 Uhr
in Hamburg
Literaturfrühling: Buchbesprechungstag Belletristik und Sachbuch
ReferentInnen: Dr. Rainer Moritz und Annemarie Stoltenberg
- Mittwoch, den 01.06.
09.30 – 17.30 Uhr
in Hamburg
**Dem Kundenschwund begegnen und langfristig im Geschäft mit
Büchern & Co. bleiben**
Referentin: Ellen Braun
- Montag, den 06.06.
09.30 – 13.30 Uhr
in Berlin
Multichannel: Möglichkeiten für kleinere Buchhandlungen
Referentin: Susanne Martin
- Dienstag, den 05.07.
09.30 – 17.30 Uhr
in Berlin
Proaktives Verkaufen für den Buchhandel
Referent: Armin Hoferer

VERLAG

- Dienstag, den 23.02
09.30 – 17.30 Uhr
in Berlin
- Mittwoch, den 20.04.
09.30 – 17.30 Uhr
in Hamburg
- Freitag, den 22.04.
09.30 – 17.30 Uhr
in Hannover
- Montag, den 09.05.
09.30 – 17.30 Uhr
in Hamburg
- Donnerstag, den 02.06.
09.30 – 17.30 Uhr
in Berlin
- Mittwoch, den 08.06.
09.30 – 17.30 Uhr
in Hannover
- Dienstag, den 14.06.
09.30 – 17.30 Uhr
in Hamburg
- Donnerstag, den 16.06.
09.30 – 17.30 Uhr
in Berlin
- Praxisseminar Kostenmanagement für kleinere Verlage**
Referent: Dieter Durchdewald
- Effektiv zum Erfolg! Selbstorganisation und Unternehmensführung**
Referent: Dieter Durchdewald
- Wer plant, gewinnt - Projektmanagement für LektorInnen**
Referentin: Irene Rumler
- Buchtrailer, Imagefilme und Autorenportraits zur Verkaufsförderung**
Referent: Mathias Voigt
- Erfolgreiche Produktentwicklung und effizientes Produktmanagement im Verlag**
Referent: Dr. Jochen Hillesheim
- Recht aktuell: Fallstricke bei Fotografien (und Illustrationen)**
Referent: Alexander Unverzagt
- Werbung wird mobil - Möglichkeiten und Chancen des Mobile Advertising für Verlage**
Referentin: Katja Horter
- HTML und CSS für die E-Book-Herstellung**
Referentin: Sandra Thoms

Praxisseminar Kostenmanagement für kleinere Verlage

VERLAG

Zielgruppe

VerlegerInnen und MitarbeiterInnen aus dem kaufmännischen Bereich und Controlling

Effizientes und nachhaltiges Kostenmanagement ist in vielen 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, die jeder braucht und einfach zu beschaffen sind. Es vermittelt wesentliche branchenspezifische Kennzahlen und gibt einen Überblick zu den Kosten für externe Dienstleistung.

Themenfelder sind u.a.:

Programm

- Der Buchmarkt und sein Umsatzvolumen
- Ertrags- und Kostensituation in der Buchbranche
- Kaufmännische Grundlagen
- Geschäftsjahresplanung (Budget)
- Liquiditätsplanung
- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Einzeltitelkalkulation
- Kosten für externe Dienstleistung (Auslieferung, Vertreter, Vertriebskooperationen, PR etc.)

Referent

Dieter Durchdewald ist in Berlin selbstständig mit seiner Unternehmensberatung Dieter Durchdewald – Beratung für die Medienbranche. Seine Schwerpunkte sind Coaching für Führungskräfte und Teams, Organisationsentwicklung und Wirtschaftsmediation.

Termin

Dienstag, den 23.02.

9.30-17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

09.02.2016

Gebühr

€ 165, -

für Mitglieder

€ 145, -

Ort

Geschäftsstelle

des Landesverbandes

Danckelmannstr. 9

14059 **Berlin-Charlottenburg**

Immer neu Maß nehmen! Maßgeschneiderte Veranstaltungen statt Events von der Stange

SORTIMENT

Zielgruppe

InhaberInnen von Buchhandlungen

Sie haben bereits Veranstaltungen als einzelne Highlights in Ihrer Buchhandlung durchgeführt. Jetzt möchten Sie Ihre Kernzielgruppen genauer erreichen und neue Kunden passend dazu gewinnen. Auch wäre Ihnen etwas weniger Arbeit durchaus recht. Oder wissen Sie vor lauter Ideen nicht so recht, mit welchen Veranstaltungen Sie beginnen sollen?

Im Seminar werden Veranstaltungsideen und bisherige Veranstaltungen überprüft und in ein maßgeschneidertes Konzept eingeordnet. Nach dem Seminar können Sie mit angemessenem Kosten- und Organisationsaufwand Veranstaltungskonzepte mit mehreren Bausteinen durchführen, die Ihre Buchhandlung weiter am Markt profilieren und auch neue Kundenpotentiale erschließen.

Programm

- Der Schneider des George Bernard Shaw: Kundenbindung, Kundengewinnung, Unternehmensstrategie
- Kleine Änderungsschneiderei: Aufwand und Kosten, Professionalisierung von der Idee bis zur Nachbereitung
- Accessoires unterstreichen die Wirkung: Veranstaltungsvarianten, Kostenkontrolle, Gewinnerwartungen
- Was heute passt.: Veranstaltungen und Angebote im regionalen Kontext und im Marketing-Mix, Kooperationen
- Immer gut angezogen! Fazit und Ausblick

Referentin

Gudula Buzmann ist Diplom-Kauffrau und ausgebildete Buchhändlerin. Nach langjähriger Erfahrung als Geschäftsführerin verschiedener Buchhandelsfilialen ist sie seit 2007 mit ihrem Unternehmen LOESUNG. Organisation - Entwicklung - Strategie als Unternehmensberaterin aktiv. Sie leitet Erfa-Gruppen, führt praxisorientierte Seminare bei den Landesverbänden durch und unterrichtet Fachwirte und Bachelor-Studenten am Mediacampus in Seckbach.

Termin

Mittwoch, den 24.02.

9.30-17.00 Uhr

Anmeldeschluss:

10.02.2016

Gebühr

€ 165,-

für Mitglieder

€ 145,-

Ort

Geschäftsstelle des
Landesverbandes Nord
Fernroder Str. 9
30161 **Hannover**

Gründerworkshop: Eine Buchhandlung gründen oder übernehmen

SORTIMENT

Zielgruppe

Alle InteressentInnen, die eine Buchhandlung gründen oder übernehmen möchten

Sie erhalten praxisnahe Entscheidungs- und Umsetzungshilfen für den Aufbau oder Umbau einer Buchhandlung. Das Seminar vertieft insbesondere die Aspekte des Einkaufs, der Sortimentsgestaltung und des Auftritts der Buchhandlung.

Programm

Aufbauend auf dem Gründungsplaner, den Dr. Klaus-W. Bramann für das Barsortiment Libri verfasst hat, werden folgende Schwerpunkte behandelt:

- Strukturwandel in der Buchbranche - eine Chance für Gründer?
- Branding - über die Einzigartigkeit gerade neuer Buchhandlungen
- Richtig einkaufen - über Bündelung im Warenbezug
- E-Books, Online-Auftritt und Web-Shop - effizient organisiert

ReferentInnen

Dr. Klaus-W. Bramann ist Berater und Verleger für buchhändlerische Fachliteratur. Sein Hauptaugenmerk gilt den »Kleinen« der Branche, zu denen auch die Gründungswilligen zählen.

Sibylle Heyn reist seit vielen Jahren für Libri im Außendienst. Sie kennt die Anforderungen, die an Buchhandlungen gestellt werden, aus erster Hand und verfügt über ein breites Wissen an Lösungsmöglichkeiten für einen zeitgemäßen Auftritt.

Termin

Dienstag, den 01.03.

10.00-17.00 Uhr

Anmeldeschluss:

16.02.2016

Gebühr

Die Teilnahme ist kostenfrei! Die Veranstaltung wird unterstützt vom Barsortiment Libri

Ort

Georg-Asmussen-Haus

Böckmannstr. 3

20099 **Hamburg**

Grundwissen Buchhandel – Wie ›tickt‹ die Buchbranche?

SORTIMENT

Zielgruppe

Alle, die im Sortimentsbuchhandel arbeiten und grundlegende Basics kennenlernen bzw. auffrischen wollen.

Das Seminar behandelt vor allem die wichtigsten Kernbereiche buchhändlerischer Arbeit: den Sortimentseinkauf und den Absatz. Was versteht man z. B. unter einem Terminkauf? Was ist ein Aktionsrabatt? Was sind konstante Jahreskonditionen? Wie hoch darf die Remi-Quote sein? Was sind Zusatz- oder Ersatzverkäufe? Wie führt man die Kunden durch den Laden? Dieses praxisorientierte Seminar bietet Ihnen zahlreiche Impulse für eine erfolgreiche Arbeit im Sortimentsbuchhandel.

Programm

- Sortimentbuchhandel heute – über den Strukturwandel in der Medienszene
- Barsortiment und Verlagsauslieferung – die Säulen des Zwischenbuchhandels
- Im Einkauf liegt der Gewinn – Faktoren für eine gute Handelsspanne
- Kundenzufriedenheit als Gebot der Stunde – über Dienstleistungen, Kulanz und verkaufswirksame Präsentation am Point-of-Sale

Referent

Klaus-W. Bramann ist promovierter Germanist, ausgebildeter Buchhändler und langjähriger Dozent am mediacampus frankfurt | schulen des deutschen buchhandels. Seit 1999 verlegt er in der Reihe ›Edition Buchhandel‹ Fachliteratur für MitarbeiterInnen in Buchhandlungen und Verlagen.

Termin

Donnerstag, den 03.03.
09.30–17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
18.02.2016

Gebühr

€ 165, –
für Mitglieder
€ 145, –

Ort

Geschäftsstelle
des Landesverbandes
Berlin-Brandenburg
Danckelmannstr. 9
14059 **Berlin-Charlottenburg**

Literaturfrühling: Buchbesprechungstag Belletristik und Sachbuch

Zielgruppe

Alle, die mit Auswahl und Verkauf von Sachbuch und Belletristik befasst sind und alle an Neuerscheinungen interessierten LeserInnen

Programm

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

ReferentInnen

Dr. Rainer Moritz leitet das Literaturhaus Hamburg, ist Autor zahlreicher Bücher und Literaturkritiker für überregionale Medien (Literarische Welt, Neue Zürcher Zeitung, Deutschlandradio Kultur u.a.). Mit Annemarie Stoltenberg tritt er seit 2005 verschiedenenorts bei Buchvorstellungen als »Gemischtes Doppel« auf.

Annemarie Stoltenberg ist Literaturkritikerin, Autorin, Redakteurin und Reporterin beim NDR-Fernsehen. Sie hat zahlreiche Bücher geschrieben und herausgegeben. Daneben erreicht sie mit ihren Buchvorstellungen eine ständig wachsende Fangemeinde.

SORTIMENT

Termin

Sonntag, den 20.03.
10.00–14.30 Uhr
Anmeldeschluss:
06.03.2016

Gebühr

einschl. Getränke und Imbiss
€ 32,50
für Mitglieder € 25,-
für Auszubildende € 17,50
ab 5 Personen 10% Rabatt
(gilt nicht für Auszubildende)

Ort

Magazin Filmkunsttheater
Fiefstücken 8a
22299 **Hamburg**

Anmeldung

Börsenverein des
Deutschen Buchhandels
Landesverband Nord
Schwanenwik 38
22087 Hamburg
Tel.: 040 - 52 47 67 30
Fax: 040 - 229 85 14
E-Mail: buchbesprechungen@
boersenverein-nord.de

Newsletter/E-Mail-Marketing: Konzeption und technische Umsetzung

**SORTIMENT /
VERLAG**

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus Buchhandlungen und Verlagen, die Newsletter erfolgreich gestalten und versenden wollen

Newsletter und personalisierte E-Mails sind ein Klassiker des Online-Marketings. Für die Kundenbindung, aber auch in der Pressearbeit sind gute Newsletter oft erfolgreicher als Social Media Aktivitäten. Welche Newsletter werden abonniert, welche gelesen? Anhand von Best Practice Beispielen erarbeiten Sie Kriterien für Newsletter, die ihr Zielpublikum erreichen. Darüber hinaus lernen Sie zwei Newsletter-Tools kennen, mit denen Sie Newsletter kostengünstig und professionell versenden und den Erfolg Ihres Newsletter ermitteln können.

Das Seminar startet mit einem Präsenztage. Darauf folgen 14 Tage, an denen Sie die beiden vorgestellten Newsletter-Tools testen können. Von der Trainerin erhalten Sie in dieser Zeit über eine einfach zugängliche Lernplattform (Moodle) Unterlagen, Unterstützung und Antwort auf Ihre konkreten Fragen.

Programm

- Was ist ein guter Newsletter? - Best Practice unter der Lupe
- Grundlagen Newsletter-Konzept - Zielgruppen, Ziele, Ansprache, Inhalte, Länge, Grafik etc.
- Technische Grundlagen für einen reibungslosen Versand
- Supermailer und CleverReach - zwei leistungsstarke Newsletter-Tools im Vergleich

Referentin

Silke Buttgerit ist die webagentin und arbeitet als Dozentin, Beraterin und Expertin für Webkonzepte und Weiterbildung. Ihre Schwerpunktthemen sind Online-Marketing, Social Media und Mobile Marketing.

Termin

Mittwoch, den 13.04.
09.30-17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
30.03.2016

Gebühr

€ 165,-
für Mitglieder
€ 145,-

Ort

Georg-Asmussen-Haus
Böckmannstr. 3
20099 **Hamburg**

Effektiv zum Erfolg! Selbstorganisation und Unternehmensführung

VERLAG

Zielgruppe

VerlegerInnen und MitarbeiterInnen mit Führungsverantwortung aus kleineren und mittleren Verlagen

Wir haben viel Übung darin, unsere vielfältigen Aufgaben korrekt und präzise zu erledigen. Doch fällt es uns manchmal schwer, den Überblick zu behalten und uns mit den wirklich entscheidenden Dingen zu beschäftigen. Was soll ich zuerst tun? An wen kann ich delegieren (wenn keiner da ist)? Welche Faktoren sind entscheidend für den Erfolg des Verlagsunternehmens?

Dieses Seminar verbindet Grundlagen des effektiven Arbeitens - unter Einbeziehung jüngster Erkenntnisse der Neurobiologie - mit ganz konkreten Handlungsempfehlungen für die praktische Verlagsarbeit.

Programm

Teil 1: Selbst- und Zeitmanagement

- Wahrnehmung, Glaubenssätze, Zeitfresser, Zeitbudget
- Grundprinzipien effektiven Arbeitens
- Entscheidende Selbst- und Zeitmanagement-Techniken
- Resilienz, Intuition, Flow-Erlebnisse

Teil 2: Effektive Unternehmensführung

- Realistische Ziele definieren und Prioritäten setzen
- Wesentliche Steuerungsinstrumente
- Make-or-buy-Entscheidungen
- Externe Dienstleister
- Interne und externe Kommunikation
- 6 Thesen zum Unternehmenserfolg

Referent

Dieter Durchdewald ist in Berlin selbstständig mit seiner Unternehmensberatung Dieter Durchdewald - Beratung für die Medienbranche. Seine Schwerpunkte sind Coaching für Führungskräfte und Teams, Organisationsentwicklung und Wirtschaftsmediation.

Termin

Mittwoch, den 20.04.
9.30-17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
06.04.2016

Gebühr

€ 165, -
für Mitglieder
€ 145, -

Ort

Georg-Asmussen-Haus
Böckmannstr. 3
20099 **Hamburg**

Wer plan, gewinnt – Projektmanagement für LektorInnen

VERLAG

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus Lektorat und Redaktion, die Ihre Arbeitstechniken optimieren und ihr Zeitmanagement sowie die Kommunikation mit Autoren verbessern wollen

Egal, ob Sie einen Umzug, ein Mehrautorenwerk oder Ihre Arbeitswoche planen – methodisches Projektmanagement hilft, den Überblick zu behalten, die eigene Arbeit effizient zu organisieren und Pannen zu vermeiden. Nützliche Tools wie 4-Phasen-Modell, Magisches Dreieck, Meilensteine und Projektstrukturplan erleichtern eine realistische Zeit- und Qualitätsplanung und sorgen bei allen am Projekt Beteiligten für Klarheit über Abläufe und Aufgabenverteilung. Aktive Kommunikation trägt dazu bei, Reibungsverluste an den Schnittstellen zu verringern und Konflikten vorzubeugen.

In diesem Seminar lernen Sie die Grundgedanken des Projektmanagements kennen und probieren an eigenen Beispielen sofort anwendbare Tools aus.

Programm

- Haltungswechsel: Agieren statt reagieren
- Projektablauf in 4 Phasen
- Strukturplan als Grundlage für
 - Planung und Abwicklung
 - eindeutige Rollen- und Aufgabenverteilung (Konfliktprävention)
 - realistisches Zeitmanagement
- Qualitätsplanung
- Aktive Kommunikation

Referentin

Irene Rumler ist Trainerin, Lektorin, Systemischer Coach (SG), TMS-Trainerin (Team Management System). Ihre Schwerpunkte sind Projektmanagement, Qualitätssicherung, Kommunikation, Umgang mit Konflikten, Textarbeit und Teamentwicklung.

Termin

Freitag, den 22.04.
9.30-17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
11.04.2016

Gebühr

€ 165, –
für Mitglieder
€ 145, –

Ort

Geschäftsstelle des
Landesverbandes Nord
Fernroder Str. 9
30161 **Hannover**

Der Stein des Anstoßes: Kundenreklamation = Herausforderung + Chance

**SORTIMENT /
VERLAG**

Zielgruppe

Alle MitarbeiterInnen im Verkauf

Jeder im Verkauf kennt diese Tage: Aus irgendwelchen Gründen gibt es nicht nur eine oder zwei Beschwerden, sondern den ganzen Tag über treffen wir auf Mitmenschen, die nichts besseres zu tun haben, als Ihre schlechte Laune eimerweise über uns auszukippen. In anderen Momenten sind wir selber einfach »nicht so gut drauf« und dünnhäutiger als sonst ... Zu den üblichen und menschlichen Missverständnissen kommen zudem Kunden, die sich beschweren. Egal, ob gerechtfertigt oder nicht: wie gehe ich damit um? In solchen Situationen gelassen, großzügig und redegewandt zu bleiben, ist eine große Aufgabe - selbst für einen Profi. Und das gilt es zu trainieren.

Programm

- Beschwerden und Reklamationen: Die Chancen und Möglichkeiten durch einen professionellen Umgang mit aufgebracht Kunden im persönlichen Gespräch, am Telefon oder schriftlich.
- Gefühlsausbrüche, Beleidigungen und Drohungen: Hat der Kunde immer Recht? Wie gehen wir mit Verletzungen unseres Selbstwertgefühls um?
- Stressbewältigung: Was stärkt unser Nervenkostüm und unsere Fähigkeit zu argumentieren.
- Rhetorik: Reizwörter vermeiden und positive, beruhigende Wörter nutzen.
- Die innere Einstellung: »Gelassenheit« in jeder Lebenslage als Merkmal einer selbstsicheren und überzeugenden Persönlichkeit.

Referentin

Ellen Braun ist Dipl.-Kauffrau und Unternehmensberaterin / Trainerin / Coach / Fachautorin ebenso wie Lehrbeauftragte an verschiedenen Hochschulen für Strategie, Führung, Teamentwicklung, Kommunikation. Sie bringt Sie und Ihr Unternehmen dazu, Ihre Projekte einfach zur verwirklichen: Worum geht es wirklich? Welche Struktur braucht Ihr Vorhaben? Welche Menschen können Sie unterstützen?

Termin

Mittwoch, den 27.04.

09.30-17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

13.04.2016

Gebühr

€ 165, -

für Mitglieder

€ 145, -

Ort

Geschäftsstelle des

Landesverbandes Nord

Fernroder Str. 9

30161 **Hannover**

Rechtliche Fallstricke bei der Online-PR

**SORTIMENT /
VERLAG**

Zielgruppe

PressesprecherInnen, MitarbeiterInnen aus Presse-, Marketing- und Vertriebsabteilungen von Verlagen und PR-Agenturen, MitarbeiterInnen in Buchhandlungen

Verlage und Buchhandlungen nutzen das Internet, die sozialen Netzwerke und digitale Medien für die Kommunikation ihrer Aktivitäten, präsentieren ihre Titel und AutorInnen online, verweisen digital auf Medienberichte und berichten über ihre Veranstaltungen. Rezensionen werden online gestellt, Fotografien und Videos von Buchmessen, Lesungen und Buchpräsentationen über die verschiedenen Online-Kanäle verbreitet.

Welche rechtlichen Rahmenbedingungen sind hierbei zu beachten? Wie sieht die aktuelle Rechtsprechung aus? Wo lauern juristische Fallstricke bei der Online-PR und bei Social Media Aktivitäten?

In dem Tagesseminar werden anhand von Beispielen aktuelle urheber-, wettbewerbs- und vertragsrechtliche Fragen thematisiert.

Programm

In dem Seminar geht es insbesondere um Praxisbeispiele und rechtliche Fragestellungen im Hinblick auf die folgenden Themenbereiche:

- Online-Pressespiegel
- Online-Stellung von Zitaten und Rezensionen
- Online-Vorschauen
- PR-Aktivitäten in Blogs / Foren / Homepages / Social Media-Kanälen
- Bildrechte, Persönlichkeitsrechte im Internet
- Urheberrechte im Internet (Autorenavideos, Blogbeiträge)
- Rechtseinräumung im Internet (Abbildungen, Logos etc.)
- Haftung
- Impressumspflicht in sozialen Netzwerken
- Datenschutzrechtliche Aspekte

Referentinnen

Claudia Gips ist Fachanwältin für Urheber- und Medienrecht. Seit 2007 betreut sie in der Kanzlei UNVERZAGT VON HAVE in Hamburg u.a. Verlage, Autoren, PR-Agenturen und Literaturagenten. Sie ist Mitautorin des »Handbuch PR-Recht«.

Tatjana Kirchner gründete 2003 in Berlin die Agentur Kirchner Kommunikation, die auf die Pressearbeit für Buchverlage und Kulturinstitutionen spezialisiert ist.

Termin

Donnerstag, den 28.04.
10.30-18.30 Uhr
Anmeldeschluss:
14.04.2016

Gebühr

€ 165, -
für Mitglieder
€ 145, -

Ort

Geschäftsstelle des
Landesverbandes
Berlin-Brandenburg
Danckelmannstr. 9
14059 **Berlin-Charlottenburg**

Buchtrailer, Imagefilme und Autorenportraits zur Verkaufsförderung

VERLAG

Zielgruppe

Marketing- und PR-Verantwortliche in den Verlagen (Einsteiger und Fortgeschrittene)

Die Möglichkeiten, Kunden auf Bücher aufmerksam zu machen, sind in den letzten Jahren immer vielfältiger geworden. Ein erfolgversprechender Weg zum Leser: Buchtrailer. Gerade im Internet erfreuen sich Filmformate - sei es zur Unterhaltung oder zur Information - wachsender Beliebtheit. Immer schnellere Datenverbindungen, auch auf mobilen Geräten, machen es möglich.

Das Seminar gibt einen Einblick in die Konzeption, Produktion und Distribution von Buchtrailern. Es zeigt, in welchen Formaten Buchtrailer umgesetzt werden können - vom animierten Trailer über das Autorenporträt bis zum Imagefilm. Und das Seminar vermittelt, wie Buchtrailer verkaufsfördernd eingesetzt werden können - in der Kommunikation mit Händlern, aber auch mit Journalisten.

Programm

- Film-Genres: Welche Arten von Buchtrailern gibt es (vom animierten Trailer bis zum Veranstaltungsfilm)?
- Film-Studio: Wie lassen sich Buchtrailer produzieren (unter Berücksichtigung ganz unterschiedlicher Budgets)?
- Erkundung des Terrains: Welche Einsatzmöglichkeiten gibt es für Buchtrailer (Handelskommunikation, Endkundenkommunikation, Kommunikation mit den Journalisten etc.)?
- Abrechnung: Wie kann der Erfolg gemessen werden?
- Puzzle: Welchen Platz haben Buchtrailer im Marketingmix, wie können sie andere Werbemaßnahmen ergänzen?

Referent

Mathias Voigt ist Geschäftsführer von Literaturtest, einer Agentur für PR, Marketing und Werbung für Verlage, Buchhandlungen und Autoren. Unter der Marke Literaturfilm produziert Literaturtest seit einigen Jahren Buchtrailer und sorgt für deren Verbreitung. Literaturtest ist Veranstalter der future!publish, dem neuen Kongress für die Buchbranche.

www.literaturtest.de / www.literaturfilm.de / www.futurepublish.berlin

Termin

Montag, den 09.05.
09.30-17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
25.04.2016

Gebühr

€ 165, -
für Mitglieder
€ 145, -

Ort

Georg-Asmussen-Haus
Böckmannstr. 3
20099 **Hamburg**

Schreiben bis die Wörter fliegen – Texttraining intensiv für Print- und Onlinetexte

**SORTIMENT/
VERLAG**

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus Verlagen und Buchhandlungen, die Werbetexte schreiben und nach Methoden suchen, dies mit Kompetenz und Kreativität zu tun

In diesem Seminar geht es um die Qualität der kleinen Texte in Verlag und Buchhandel. Sie spielen eine große Rolle für den Verkauf. Ob Website, Newsletter, Teaser oder Mailing, ob Vorschau oder U4 – wir stellen sie auf den Prüfstand und entwickeln Kriterien für Qualität. Die Informationen sollen Aufmerksamkeit auf sich ziehen, punktgenau informieren und schnell lesbar sein. Mit dem Handwerkszeug für Profis erarbeiten wir neue Textmodelle, die diesen Anforderungen entsprechen. Schreibintensive Übungen lockern Ideenbremsen und lösen Schreibblockaden. So entstehen Texte, die gut ankommen und verkaufen.

Programm

- mediengerecht schreiben
- Zielgruppe im Fokus
- informationsstarker Schreibstil
- Textsortenkenntnis
- Aufbau und Struktur
- Schreibtraining

Referentin

Cordula Haux hat Germanistik, Philosophie und Literaturwissenschaft studiert. Als Spezialistin für schriftliche Kommunikation schult sie seit vielen Jahren Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft. Einer ihrer Schwerpunkte liegt im Verlagsbereich. Sie berät und begleitet namhafte Unternehmen bei umfangreichen Kommunikationsprojekten. Sie ist freie Mitarbeiterin des Zentrums für Unternehmensführung (ZfU), Schweiz.

Termin

Montag, den 23.05.
09.30–17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
09.05.2016

Gebühr

€ 165, –
für Mitglieder
€ 145, –

Ort

Geschäftsstelle des
Landesverbandes
Berlin-Brandenburg
Danckelmannstr. 9
14059 **Berlin-Charlottenburg**

Dem Kundenschwund begegnen und langfristig im Geschäft mit Büchern & Co. bleiben

SORTIMENT

Zielgruppe

Führungskräfte aus Buchhandlungen

Der Einzelhandel leidet unter Kundenschwund. Sind 2 - 3 % Umsatzrückgang übers Jahr zwar bitter, aber noch verkraftbar, so geht es bei der fehlenden Nachfrage nach Urlaubslektüre und dem einhergehenden Umsatzrückgang in einzelnen Monaten von 20 - 30 % im Vergleich zum Vorjahr schon an die Substanz einer Buchhandlung. Was tun, wenn plötzlich die Kindles und Tolinos die Nachfrage nach der Urlaubslektüre bestimmen? Welche Möglichkeiten gibt es, die Kunden an den Laden zu erinnern? Was tun andere Städte, um die Frequenz in den Städten zu erhöhen? Welche Schlussfolgerungen ziehe ich aus der neuen Studie des Börsenvereins »Buchkäufer und -leser 2014/2015«? Welche weiteren Marktforschungsstudien geben Hinweise auf eine zielführende Marktbearbeitung?

Sicherlich gibt es kein Rezept für das zukünftige Geschäft mit Büchern & Co. Aber es gibt wesentliche Hinweise und Optionen für Ihre individuelle Strategie, Ihre Kunden zu behalten und weitere zu gewinnen.

Programm

- Wer sind überhaupt die Kunden Ihrer Buchhandlung?
- Wie entwickeln sich die Kundenzahlen in den Läden und in den Webshops bisher?
- Welche Trends sind aus aktuellen Marktforschungsstudien zu erwarten?
- Welche Herausforderungen ergeben sich aus den Trends?
- Was muss getan werden, um langfristig im Geschäft mit Büchern und Zusatzsortimenten zu bleiben?

Referentin

Ellen Braun ist Dipl.-Kauffrau und Unternehmensberaterin / Trainerin / Coach / Fachautorin ebenso wie Lehrbeauftragte an verschiedenen Hochschulen für Strategie, Führung, Teamentwicklung, Kommunikation. Sie bringt Sie und Ihr Unternehmen dazu, Ihre Projekte einfach zur Wirklichkeit zu machen: Worum geht es wirklich? Welche Struktur braucht Ihr Vorhaben? Welche Menschen können Sie unterstützen?

Termin

Mittwoch, den 01.06.

09.30-17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

18.05.2016

Gebühr

€ 165, -

für Mitglieder

€ 145, -

Ort

Literaturhaus Hamburg

Schwanenwik 38

22087 **Hamburg**

Erfolgreiche Produkt- entwicklung und effizientes Produktmanagement im Verlag

VERLAG

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus Produktmanagement, Lektorat, Redaktion, Programm- und VerlagsleiterInnen insbesondere aus Fach-, Special-Interest- und Ratgeberverlagen

Zielsetzung des Seminars ist das aktive Publizieren – d.h. die erfolgreiche hausinterne Generierung von Produktideen durch die MitarbeiterInnen und nicht primär durch fremde AutorInnen. Sie sind nach dem Seminar in der Lage, systematisch Produktideen zu entwickeln und sie so darzustellen, dass Sie sie zuverlässig beurteilen können. Hierzu erhalten Sie bestens erprobte und praxisbewährte Werkzeuge, mit denen Sie anhand von beispielhaften Projekten oder Produktvorschlägen Ideen erfolgreich in Konzepte umsetzen und Nutzwerte für die Zielgruppen gestalten können. Neben der Frage, WAS produziert werden soll, geht es im Seminar darum, WIE der Entwicklungsprozess möglichst schnell und einfach, aber doch professionell und nachvollziehbar gesteuert werden kann.

Programm

- Erfolgreiche Produktentwicklung – mit System: Das standardisierte 3x3 Produktkonzeptionsverfahren für alle Medien (Bücher, Zeitschriften, elektronischer Content, Veranstaltungen etc.)
- Produktideen systematisch erschließen:
 - Die besten externen & internen Quellen für neue Ideen nutzen
 - Relaunch- und Wettbewerbstitel analysieren und zu neuen eigenen Produkten verbessern
- Die zentralen Nutzwerte generieren:
 - Aus dem Konzept Alleinstellungsmerkmale und Nutzenargumente entwickeln und formulieren
 - Bringen Sie den Nutzwert auf den Punkt: Treffende Titel, Untertitel und Headlines
- Den Prozess managen: Von der Idee zum Produkt
 - Schnelle Bewertung und Priorisierung der erfolgversprechendsten Produktideen
 - Vom Grobkonzept zum Feinkonzept
 - Vom Konzept zum Briefing – Autoren, Grafiker und andere Dienstleister zielgerichtet führen

Referent

Dr. Jochen Hillesheim ist Diplom-Kaufmann und verfügt über langjährige Geschäftsleitungserfahrung in Fach- und Publikumsverlagen. Er ist Geschäftsführer des kontinente Verlags, Unternehmensberater und Trainer im Bereich des Medienmanagements.

Termin

Donnerstag, den 02.06.
09.30–17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
19.05.2016

Gebühr

€ 165,-
für Mitglieder
€ 145,-

Ort

Geschäftsstelle
des Landesverbandes
Danckelmannstr. 9
14059 **Berlin-Charlottenburg**

Multichannel: Möglichkeiten für kleinere Buchhandlungen

SORTIMENT

Zielgruppe

BuchhandelsinhaberInnen, die sich über die Chancen und Möglichkeiten des Multichanneling informieren möchten

Multichannel ist in aller Munde und gilt als eine Chance für den stationären Buchhandel, sich gegen die großen Onliner zu behaupten. Eine gut gepflegte Internetseite, Blogs, Newsletter und Social Media Aktivitäten können Bestandteile einer solchen Strategie sein. Aber funktioniert das auch bei kleinen Buchhandlungen? Ist das nicht viel zu teuer und aufwendig? Wie man das stationäre Geschäft mit unterschiedlichen Aktivitäten im Internet verbinden kann, das zeigt Susanne Martin, Inhaberin der Schiller Buchhandlung in Stuttgart-Vaihingen, an diesem Vormittag.

Programm

- Blogs – was ist das genau und wie kann ich sie für meine Buchhandlung nutzen?
- Facebook – nur eine Spielerei oder neuer Kommunikationsweg mit unseren Kundinnen?
- Wie kann ich meine Internetaktivitäten auch im Laden sichtbar machen?
- Aktuelle Entwicklungen

Referentin

Susanne Martin ist seit über 38 Jahren im Buchhandel tätig und seit 1995 Inhaberin der Schiller Buchhandlung in Stuttgart. Die Buchhandlung hatte schon 1996 einen ersten Internet-Auftritt, seit mehreren Jahren ist Susanne Martin im Social Web aktiv und war Anfang 2009 eine der ersten twitternden Buchhändlerinnen in Deutschland.

Termin

Montag, den 06.06.
09.30–13.30 Uhr
Anmeldeschluss:
23.05.2016

Gebühr

€ 119, –
für Mitglieder
€ 89, –

Ort

Geschäftsstelle des
Landesverbandes
Berlin-Brandenburg
Danckelmannstr. 9
14059 **Berlin-Charlottenburg**

Recht aktuell: Fallstricke bei Fotografien (und Illustrationen)

VERLAG

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Verlagen, wie LektorInnen, Medien-, Marketing-, Werbe- und PR-MitarbeiterInnen, (Online-) Redakteure, BuchhändlerInnen, LiteraturagentInnen, MitarbeiterInnen von Media-Agenturen sowie RechtsberaterInnen

Das Seminar informiert anhand von Praxisbeispielen und gerichtlich geklärten Fällen über das Thema Fotografie auch bei der Verwendung im Internet, so dass die rechtlichen Risiken im Alltag vermieden bzw. zumindest reduziert werden können. Checklisten ergänzen das dialogorientierte Seminar. Schriftliche Fragen an den Referenten werden – soweit möglich – in die Präsentation eingebunden.

Programm

- Die starke Position der Fotografie im Urheberrechtsgesetz (UrhG)
- Wer ist eigentlich Rechteinhaber? – Von Ideengebern, Fotografen und kreativen Bearbeitern
- Die praktische Relevanz des Urhebervermerks im Bereich der Fotografie und Illustration
- Risiken bei abgelichteten Personen, Gegenständen, Marken
- Rechtliche Hinweise und Problemstellungen zur (kostenlosen) Nutzung von Bildarchiven, Datenbanken
- Vergütungsansprüche und die angemessene Aufteilung von entsprechenden Zahlungen
- Wie lassen sich faire und angemessene Vergütungen berechnen?
- Besondere Fragestellungen aus dem Verlagsbereich
- Von der Erstellung und dem Umgang mit Fotografen- und Illustratorenverträgen /Klauseln
- Die Verwertungsgesellschaft VG Bild und Kunst
- Durchsetzung und Abwehr von rechtlichen Ansprüchen: von der Abmahnung zur einstweiligen Verfügung und Unterlassungs- und Schadensersatzansprüche durch (vermeintliche) Rechteinhaber

Referent

Alexander Unverzagt ist Gründungspartner der international tätigen Rechtsanwaltskanzlei UNVERZAGT VON HAVE Hamburg/Berlin/Köln mit seinen Arbeitsschwerpunkten Medien-, Verlags- und Kommunikationsrecht sowie Recht der neuen Medien. Er ist u.a. Inhaber des Verlages Kammerer & Unverzagt sowie rechtlicher Berater zahlreicher Medienunternehmen wie Verlagen und (Bestseller-)AutorInnen, Literatur-Festivals, -Häusern sowie -Agenten und seit vielen Jahren u.a. Referent für den Börsenverein und die Landesverbände. Zuletzt ist sein Werk »Handbuch PR-Recht« erschienen.

Termin

Mittwoch, den 08.06.
09.30–17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
25.05.2016

Gebühr

€ 165, –
für Mitglieder
€ 145, –

Ort

Geschäftsstelle des
Landesverbandes Nord
Fernroder Str. 9
30161 **Hannover**

Werbung wird mobil – Möglichkeiten und Chancen des Mobile Advertising für Verlage

VERLAG

Zielgruppe

ExpertInnen und Führungskräfte aus den Bereichen Unternehmensentwicklung, Werbung, Anzeigenverkauf, Neue Medien

Die Bedeutung von mobilen Endgeräten und dazugehörigen Diensten ist in den letzten Jahren rasant gestiegen und die Nutzerzahlen sind immer noch steigend. Inzwischen bietet ein Großteil der Fachverlage mobile Dienste, vor allem mobile Applikationen, an. Derzeit werden die meisten dieser Inhalte mittels Verkaufserlöse refinanziert. In Analogie zur Printwelt können sich jedoch mobile Verlagsinhalte langfristig nur mit Hilfe hybrider Geschäftsmodelle refinanzieren. Die Kombination von Verkaufs- und Werbeerlösen wird auch bei mobilen Verlagsinhalten an Bedeutung gewinnen. Im Theorieteil des Seminars erhalten Sie anhand der folgenden Programmpunkte einen detaillierten Einblick in die Materie des Mobile Advertising. Alle Punkte werden mit Praxisbeispielen aus dem In- und Ausland unterfüttert. Nach jedem Themengebiet gibt es die Möglichkeit zur Diskussion und zum Erfahrungsaustausch. Checklisten für die Anwendung in der Praxis runden jeden Themenblock ab.

Programm

- Marktentwicklung und Trends
- Mobile Technologien und ihre Werbeeigenschaften
- Mobile Applikationen als Werbeträger im Verlagskontext
- Abrechnungsmodelle
- Wertschöpfung & Wettbewerber
- Käufer und Nutzer von Mobile Advertising Angeboten
- Erfolgsmessungen
- Handlungsoptionen
- Mobile Advertising-Blaupause und konkrete Ansätze für die Praxis

Referentin

Katja Horter studierte Verlagswirtschaft in Leipzig und London und absolvierte in London ein Postgraduiertenstudium Strategisches Marketing. Anschließend war sie fünf Jahre lang als Senior Consultant bei der Diebold/Detecon Unternehmensberatung, ihre Schwerpunkte waren hier Erarbeitung und Implementierung von Internet- und mobilen Contentstrategien für Verlage und Mobilfunkanbieter. Bei der Deutschen Telekom war sie danach im Bereich Marketingstrategie und Markenmanagement tätig und leitete dabei strategische Marketingprojekte. Seit 2008 ist Katja Horter selbstständige Beraterin mit dem Spezialgebiet E-Business sowie digitale Konvergenz und Intellectual Property Rights.

Termin

Montag, den 14.06.
09.30–17.30 Uhr
Anmeldeschluss:
31.05.2016

Gebühr

€ 165, –
für Mitglieder
€ 145, –

Ort

Georg-Asmussen-Haus
Böckmannstr. 3
20099 **Hamburg**

HTML und CSS für die E-Book-Herstellung

VERLAG

Zielgruppe

Alle, die sich intensiver mit der Herstellung und der Gestaltung von E-Books mittels HTML und CSS beschäftigen möchten

Ein E-Book automatisch aus einer Satz- oder Word-Datei zu erstellen, ist keine große Hürde mehr. Aber bisher arbeiten die Automatismen nicht fehlerfrei und auch Sonderelemente und -wünsche müssen nachträglich eingefügt werden. Für eine professionelle, weiterführende Bearbeitung der E-Book-Daten sind aber HTML- und CSS-Kenntnisse notwendig.

Das Seminar gibt daher einen Einstieg in HTML und CSS für Anfänger. Wie man ein E-Book automatisch erstellt (über Indesign, Calibre, ...), sollte bekannt sein. Weiter werden keine Kenntnisse vorausgesetzt. In Form eines Workshops werden die häufigsten Fragestellungen und Fehlerquellen wie das Einbinden von Bildern, Fußnoten oder Metadaten vor Ort geübt. Sie können auch ihre speziellen Fragestellungen vor Kursbeginn einreichen, damit diese im Rahmen des Seminars besprochen werden.

Programm

Theoretischer Teil:

- E-Book-Formate
- Aufbau einer E-Book-Datei
- Was ist HTML? Was CSS?
- Einige Grundregeln und Grundbegriffe

Workshop:

- Layout festlegen mit CSS
- Wie binde ich Bilder ein?
- Fußnoten
- Tabellen
- Inhaltsverzeichnis
- Schriften
- Optimierung der Metadaten
- Häufige Fehler

Referentin

Sandra Thoms ist die Geschäftsführerin der Verlage Dryas (www.dryas.de) und Goldfinch (www.goldfinchverlag.de). Außerdem gibt sie Seminare im Bereich digitales Publizieren und Verlagswissen. Aus dieser Tätigkeit heraus sind die Romanmentoren (www.romanmentoren.de) entstanden, eine Agentur für Autorencoaching.

Termin

Donnerstag, den 16.06.

09.30-17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

02.06.2016

Gebühr

€ 165, -

für Mitglieder

€ 145, -

Ort

Geschäftsstelle des

Landesverbandes

Berlin-Brandenburg

Danckelmannstr. 9

14059 **Berlin-Charlottenburg**

Proaktives Verkaufen für den Buchhandel

SORTIMENT

Zielgruppe

InhaberInnen sowie MitarbeiterInnen in leitender Funktion

Fundamentale Veränderungen liegen hinter der Buchbranche. Die Themen Verkaufen und Kommunikation stehen überall im Fokus, weil sie große Chancen für Buchhandlungen bedeuten: Raum zu sein für die soziale Interaktion zwischen »lebendigen« Menschen. Darin liegt enormes Potential für Buchhandlungen. Ziel des Workshops ist es, die Themen Kommunikation und Verkauf zu professionalisieren und dabei eine eigene, individuelle Strategie zu erarbeiten.

Programm

- Analyse der Zielgruppe der Buchhandlung: Wen habe ich, wen will ich?
- Kundentypen und was sie zum Kaufen motiviert: Anerkennung, Sicherheit, Selbstachtung, Harmonie, Neugier: Welche Werte stecken dahinter?
- Gestaltung eines Verkaufsgesprächs: Proaktive Ansprache, Bedarfsermittlung, Präsentation der Bücher/Waren, Einwände optimal behandeln, Zusatzverkäufe generieren: Wie schaffe ich mir einen eigenen, individuellen, roten Faden im Verkaufsgespräch?
- Individualisierung des Verkaufsgesprächs auf die jeweiligen Antriebe: Wie bespiele ich die verschiedenen Kundentypen?
- Umgang mit schwierigen Kunden und Situationen: Welche Tipps und Tricks gibt es?
- Neurowissenschaftliche Erkenntnisse zum Verkaufsgespräch: Wie bauen wir diese Erkenntnisse in unsere Performance ein?
- Rhetorische Modelle für das Verkaufsgespräch: Wie drücke ich mich noch klarer und effektiver aus?
- Feedbackkultur unter KollegInnen: Was heißt das für die Weiterentwicklung für meine Buchhandlung?

Referent

Armin Hoferer absolvierte 1990 seine Buchhändlerausbildung bei Herder in Freiburg. Nach Stationen im Vertrieb des Heyne Verlages, von Droemer Knauer und Kindler heuerte er bei Thalia in Berlin an und baute dort das Filialnetz aus. Seit 10 Jahren ist Armin Hoferer selbstständig als Berater, Moderator, Trainer und Coach, er lebt in Berlin.

Termin

Dienstag, den 05.07.

09.30–17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

21.06.2016

Gebühr

€ 165, –

für Mitglieder

€ 145, –

Ort

Geschäftsstelle des

Landesverbandes

Berlin-Brandenburg

Danckelmannstr. 9

14059 **Berlin-Charlottenburg**

Die bedeutende Rolle von Bloggern in der Buchbranche und die Menschen dahinter

**SORTIMENT /
VERLAG**

Zielgruppe

Alle Büchermenschen aus Verlagen, Agenturen, Buchhandlungen sowie PR- und Marketingspezialisten

Die Literaturblogs sind nicht mehr wegzudenken aus dem Internet. Längst haben sie sich zu einem wichtigen Kommunikationsweg in der Bücherwelt etabliert. So unterschiedlich wie die Menschen sind die Blogs und deren Schwerpunkte. Was treibt Leser an, in ihrer freien Zeit über Bücher zu schreiben? Wer sind die Menschen dahinter? Und wie kann man sich in dieser Welt zurechtfinden?

Das Seminar soll als Wegweiser durch die Welt der Literaturblogs führen und einerseits gleichzeitig zeigen, was man durch gute Blogarbeit alles bewegen kann. Und andererseits, wie eine Zusammenarbeit mit Bloggern aussehen kann und welche Vorteile sie bietet.

Programm

- Was ist ein Blog? Und welche Werkzeuge braucht es für den Erfolg?
- Ein Blog allein genügt nicht. Wichtige Kanäle im Internet.
- Wie wird man Blogger?
- Wer sind die Blogger?
- Bloggen - einfach nur ein Hobby?
- Verlage, Marketing-Agenturen und Blogger - Wie eine gute Kooperation funktioniert
- Schöne Beispiele für Blogger-Kooperationen
- Blogger sind kein Ersatz für die klassische Literaturkritik. Sie haben ihre eigene Sprache und Zielgruppen
- Die Kraft der Blogs: Was man mit Blog-Aktionen erreichen kann.
- Wie finde ich gute Blogs?
- Wie kann ich Kontakt mit Bloggern aufnehmen?
- Welche Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit Bloggern gibt es? Wo ist für mich der Mehrwert?

Referentin

Simone Finkenwirth betreibt seit sechs Jahren erfolgreich den Blog »Klap-pentexterin«. Zudem hat sie 2013 die Blogger-Allianz »We read Indie« initiiert, um die unabhängige Verlagswelt sichtbar zu machen. Sie ist gelernte Verlagskauffrau, war viele Jahre lang journalistisch tätig und arbeitet als Führungskraft im Buchhandel.

Termin

Donnerstag, den 07.07.
13.00-18.00 Uhr
Anmeldeschluss:
23.06.2016

Gebühr

€ 119, -
für Mitglieder
€ 89, -

Ort

Geschäftsstelle des
Landesverbandes
Berlin-Brandenburg
Danckelmannstr. 9
14059 **Berlin-Charlottenburg**

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, gegebenenfalls Seminarunterlagen, 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 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).