



## SEMINARPROGRAMM HERBST 2010

### VERLAG

- Dienstag, den **21.09.**  
**9.30 – 17.30**      **Suchmaschinenoptimierung**  
Referentin: Wibke Ladwig
- Dienstag, den **09.11.**  
**9.30 – 17.30**      **Produktion von E-Books**  
Referent: Uwe Matrisch
- Mittwoch, den **17.11.**  
**9.30 – 17.30**      **Grundlagen des Verlags- und Urheberrechts**  
Referent: Prof. Alexander Unverzagt
- Dienstag, den **07.12.**  
**9.30 – 17.30**      **Kleine Texte – große Wirkung. Professionelle Texte für Prospekte, U4, Klappe & Co.**  
Referentin: Cordula Haux
- Dienstag, den **14.12.**  
**9.30 – 17.30**      **Web 2.0 – Social Media**  
Referentin: Katja Splichal

### SORTIMENT

- Donnerstag, den **09.09.**  
**10.00 – 17.00**      **Erfolgreich Noten verkaufen ist wie gemeinsam musizieren  
Zielgerichtete und kundenorientierte Gesprächsführung im  
Musikalienhandel**  
Referent: Dr. Jochen Hillesheim
- Donnerstag, den **09.09.**  
**18.00 – 20.30**      **Noch mehr und leichter Umsatz generieren  
Warenwirtschaftssysteme für kleine und mittlere  
Buchhandelsunternehmen**  
Referenten: Silke Graumann, Tim Ströhnisch, Claus Goedde,  
Katharina Neudert
- Montag, den **20.09.**  
**9.30 – 17.30**      **Firmenkundengeschäft – lokale und regionale Potentiale nutzen**  
Referent: Ralf Schiering
- Sonntag, den **31.10.**  
**10.00 – 14.30**      **Buchbesprechungstag: Sachbuch und Belletristik**  
Referenten: Thomas Bernhardt, Annemarie Stoltenberg
- Sonntag, den **14.11.**  
**10.00 – 14.30**      **Buchbesprechungstag: Kinder- und Jugendbuch**  
Referentinnen: Berit Sibylle Schmidt, Claudia Wessendorf
- Dienstag, den **16.11.**  
**9.30 – 17.30**      **www.ihrebuchhandlung.de – Verkauf im Internet für  
Buchhandlungen**  
Referenten: Susanne Mayr, Dieter Dausien
- Dienstag, den **23.11.**  
**13.00 – 17.00**      **Prävention von Ladendiebstahl in der Buchhandlung**  
Referent: Andreas Dischereit

# **ERFOLGREICH NOTEN VERKAUFEN IST WIE GEMEINSAM MUSIZIEREN ZIELGERICHTETE & KUNDENORIENTIERTE GESPRÄCHSFÜHRUNG IM MUSIKALIENHANDEL**

## **SORTIMENT**

### **Zielgruppe**

Fachbuchhändler/innen im Musikalienhandel, Inhaber/innen und Mitarbeiter/innen im Musikalienhandel, Buchhändler/innen aus Sortimenten mit einer Musikabteilung

Ziel des Seminars ist die optimale Bedienung des Kunden im Musikalienhandel unter dem Gesichtspunkt nachhaltiger Umsatzsteigerung. Aufgezeigt werden Fakten und Situationen im Musikalienhandel, die beim Kunden immer wieder zum „Scheuklappeneffekt“ führen – er nimmt die Angebote nicht oder nicht richtig wahr. Die Teilnehmer/innen erhalten wirksame Tipps, wie sie solche Verstimmungen vermeiden können, so dass der Kunde entspannt ins Gespräch kommt. Gezeigt wird die genaue Ermittlung der Kundenwünsche durch effektive und sympathische Fragen. Trotz hoher Fachkenntnis und besten eigenen Erfahrungen mit dem Produkt scheitern Musikalienhändler/innen, wenn die Präsentation der Vorteile nicht auf den Wünschen des Kunden aufbaut. Die Teilnehmer/innen lernen kundenzentriert zu argumentieren und ihre Botschaften durch die richtige Verkaufsdramaturgie zu verstärken.

### **Programm**

- Die schlimmsten Kauflusthemmer im Musikalienhandel und wie man sie vermeidet
- Verdeckter und echter Bedarf – so kommen Sie den eigentlichen Wünschen der Kunden auf die Spur
- Die wichtigsten Produktmerkmale im Musikmarkt
- Präsentieren Sie kundenorientiert die richtigen Produkt-Nutzwerte
- Weniger ist immer mehr – aber wie viele Artikel soll man präsentieren?
- Die häufigsten Einwände, Beschwerden und Reklamationsgründe im Musikalienhandel und wie man sie kundenzentriert lösen kann
- Tipps für die erfolgreiche Zusammenarbeit im Team

### **Referent**

**Dr. Jochen Hillesheim**, war von 2000 bis 2004 Verlagsleiter bei Schott Music, Deutschlands führendem Verlag im Musikalienmarkt. Seit 2005 ist er Unternehmensberater und Trainer mit Schwerpunkt im Bereich des Musik- und Medienmanagements.

### **Termin**

Donnerstag, den 09.09.  
10.00 – 17.00 Uhr  
Anmeldeschluss:  
30.08.2010

**Dieses Seminar ist  
kostenfrei.**

### **Ort**

Literaturhaus Hamburg  
Schwanenwik 38  
22087 **Hamburg**

### **Anmeldung**

Börsenverein des Deutschen  
Buchhandels  
Region Norddeutschland  
Schwanenwik 38  
22087 Hamburg  
Tel.: 040 - 22 54 79  
Fax: 040 - 229 85 14  
E-Mail: info@  
boersenverein-nord.de

## **SORTIMENT**

# **NOCH MEHR UND LEICHTER UMSATZ GENERIEREN WARENWIRTSCHAFTSSYSTEME FÜR KLEINE UND MITTLERE BUCHHANDELSUNTERNEHMEN**

### **Termin**

Donnerstag, den 09.09.

18.00 – ca. 20.30 Uhr

Anmeldeschluss:

01.09.2010

**Dieses Seminar ist  
kostenfrei.**

### **Ort**

Best Western Hotel

St. Raphael

Adenauerallee 41

20097 **Hamburg**

### **Anmeldung**

Börsenverein des Deutschen

Buchhandels

Region Norddeutschland

Schwanenwik 38

22087 Hamburg

Tel.: 040 - 22 54 79

Fax: 040 - 229 85 14

E-Mail: info@

boersenverein-nord.de

### **Zielgruppe**

Für kleinere und mittlere Unternehmen

Wer kennt das nicht: Zuviel Ware, möglicherweise zu viele alte Ware. Aber das Wissen darum ist ungenau, schon, weil man eigentlich zu selten oder immer zu wenig Zeit hat, sich mit dem Warenlager auseinanderzusetzen. Dabei bleibt dann oft nur Zeit für ungefähre Zahlen.

Abhilfe schafft die „kleine Warenwirtschaft“ in Form von einfachen Systemkassen oder kleinen IT-Systemen, die durchaus preiswert und leicht zu handhaben sind. Durch dieses Wissen werden neue Kapazitäten frei, die man im Sinne der Umsatzsteigerung einsetzen kann

### **Programm**

Zwei Barsortimente – Libri und KNV - werden am diesem Abend modellhaft ihre Produkte vor Ort vorführen und Fragen zu den Systemen beantworten

Sie beschreiben, was man mit kleinen Mitteln bereits bewirken kann, damit der Weg für andere Kapazitäten im Laden frei wird

### **Referenten**

**Silke Graumann, Tim Ströhnisch** (Libri)

**Claus Goedde, Katharina Neudert** (KNV)

# FIRMENKUNDENGESCHÄFT – LOKALE UND REGIONALE POTENTIALE NUTZEN

## SORTIMENT

### Zielgruppe

Buchhändler/innen, die den Geschäftsbereich Firmenkunden („Rechnungsgeschäft“) in ihrem Unternehmen absichern, ausbauen oder aufbauen möchten

Das Geschäft mit Firmenkunden kann neben dem „normalen“ Ladengeschäft den Umsatz auf Dauer sichern. Es ist allerdings starken Veränderungen unterworfen: Vermehrt treten spezialisierte überregionale Dienstleister als Wettbewerber für lokal aufgestellte 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 (E-Procurement-Systeme) kennen, die bei Ihren Kunden zum Einsatz kommen können. Aktive Vertriebsarbeit ist Grundlage für ein erfolgreiches Firmenkundengeschäft. An Praxisbeispielen wird die Vertriebsarbeit einer Buchhandlung entwickelt und Schritt für Schritt erläutert. Das Seminar ermöglicht es Ihnen, als moderner Dienstleister gegenüber Ihren Firmenkunden aufzutreten.

### Programm

- Das Geschäftsfeld Firmenkunden: Bestandsaufnahme und Perspektiven
- Beschaffungsprozesse bei Firmenkunden: Aus der Arbeit einer Einkaufsabteilung
- Verschiedene Typen von Firmenkunden: Wie bedient eine lokale Buchhandlung die Rechtsanwaltskanzlei und das Großunternehmen gleichermaßen gut?
- Softwarelösungen (E-Procurement-Systeme) für Buchhandlungen: Ein Marktüberblick
- Aktivitäten zur Kundenbindung und Neukundengewinnung: Aktiver Vertrieb (Außendienst) für eine Buchhandlung

### Referent

**Ralf Schiering** ist ausgebildeter Buchhändler.

Heute ist er als Berater für Buchhandlungen und Verlage tätig.

### Termin

Montag, den 20.09.

9.30 – 17.30 Uhr

Anmeldeschluss:

10.09.2010

### Gebühr

€ 165, –

### für Mitglieder

€ 145, –

### Ort

Katholische Akademie

Hamburg

Herrengraben 4

20459 **Hamburg**

**Termin**

Dienstag, den 21.09.  
9.30 – 17.30 Uhr  
Anmeldeschluss:  
11.09.2010

**Gebühr**

€ 165, –

**für Mitglieder**

€ 145, –

**Ort**

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

**Zielgruppe**

Verlagsmitarbeiter/innen, die für die Kommunikation im Web und den Internetauftritt verantwortlich sind, Online Manager, Online-Quereinsteiger, Mitarbeiter/innen aus den Abteilungen Presse und Marketing

84% aller Internetnutzer verwenden Suchmaschinen, um Informationen zu finden. 76% dieser Nutzer suchen mit einer Kaufabsicht. Doch wie funktionieren diese Suchmaschinen? Was verbirgt sich hinter dem Schlagwort „Suchmaschinenoptimierung“? Wie können Sie erreichen, dass Ihre Website, Ihre Bücher und Ihre Autoren dort gefunden werden?

In diesem Seminar erfahren Sie Grundlegendes über die Funktionsweise der Suchmaschinen und wie Sie auf Ihrer Website und im Verlagsalltag auf das Ranking in den Suchmaschinen Einfluss nehmen können.

**Programm**

- Warum Suchmaschinenoptimierung (SEO)?
- Suchmaschinen: Google, Yahoo und wer noch?
- Die Kriterien des Rankings bei Google
- Title, Description, Keywords: Herz und Nieren Ihrer Website
- Tools zum Finden der richtigen Keywords
- Schreiben für Google: Suchmaschinenoptimierte Texte
- Strategische Vernetzung: Social Media Optimization, Verlinkung
- Abgestraft von Google: Welche Tricks man lieber lassen sollte
- Werben mit AdWords: Suchmaschinenmarketing (SEM)
- Was treibt mein Besucher auf der Website: Auswertung und Monitoring

**Referentin**

**Wibke Ladwig**, seit Januar 2010 freiberuflich unterwegs mit der Kölner Sinn und Verstand Kommunikationswerkstatt an der Schnittstelle Web/IT und Buchbranche. Konzeption, Beratung und Training für die Themen Online Kommunikation, Website Optimierung, Social Media, Online PR und Marketing. Zuvor tätig als Online Manager in der Patmos Verlagsgruppe. In einem früheren Leben Buchhändlerin.

# BUCHBESPRECHUNGSTAG SACHBUCH UND BELLETRISTIK

## SORTIMENT

### Zielgruppe

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

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

### Referenten

**Thomas Bernhardt** ist seit 1980 im Buchhandel tätig und macht seit 1997 die Buchbesprechungen der Neuerscheinungen Frühjahr/Herbst.

**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. Aus dem unüberschaubaren Berg von Romanen und Sachbüchern, die jedes Jahr im Frühjahr und Herbst erscheinen, wählt sie die besten und interessantesten aus und präsentiert ihre Favoriten.

### Termin

Sonntag, den 31.10  
10.00 – 14.30 Uhr  
Anmeldeschluss:  
18.10.2010

### Gebühr

**einschl. Getränke und  
Imbiss**

€ 40, –

**für Mitglieder** € 30, –

**für Auszubildende** € 22,50

**einschl. Getränke ohne  
Imbiss**

€ 32,50

**für Mitglieder** € 22,50

**für Auszubildende** € 15, –

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

### Ort

Katholische Akademie  
Hamburg  
Herrengaben 4  
20459 **Hamburg**

### Anmeldung

Börsenverein des Deutschen  
Buchhandels  
Region Norddeutschland  
Schwanenwik 38  
22087 Hamburg  
Tel.: 040 - 22 54 79  
Fax: 040 - 229 85 14  
E-Mail: info@boersenverein-  
nord.de

## **Termin**

Dienstag, den 9.11.  
9.30 – 17.30 Uhr  
Anmeldeschluss:  
29.10.2010

## **Gebühr**

€ 165, –

## **für Mitglieder**

€ 145, –

## **Ort**

Katholische Akademie  
Hamburg  
Herrengraben 4  
20459 Hamburg

## **Zielgruppe**

Verlagsmitarbeiter/innen aus Lektorat, Redaktion, Herstellung und Vertrieb

E-Books sind ein neues Medium in fast allen Buch-Verlagen. Die Vielfalt der Formate und Lesegeräte, neue Nutzungsmöglichkeiten und unbekanntes Leser- und Nutzerverhalten machen Entscheidungen und den Alltag bei der Erstellung dieses neuen Mediums schwer. Trotzdem müssen die ersten E-Books produziert und Workflows umgestellt werden. Und dies alles unter Zeit- und Kostendruck.

Das Seminar vermittelt Grundlagenwissen zum Thema E-Book. Formate und Lesegeräte werden vorgestellt und verglichen. Unterschiedliche Wege vom Manuskript oder Printbuch zum E-Book werden dargestellt.

## **Programm**

- E-Book-Formate (EPUB, PDF, MOBIPOCKET, AZW) und Lesegeräte (eReader, Kindle, Smartphones, PC)
- Möglichkeiten und Limitierungen der einzelnen E-Book-Formate
- Was Sie bei der Konzeption eines E-Books beachten müssen
- Welche Workflowmöglichkeiten gibt es?
- Was darf die Erstellung von E-Book-Daten kosten?
- Was müssen Sie bei der Beauftragung beachten?
- Welche Gestaltungsmöglichkeiten haben Sie bei E-Book-Inhalten?

## **Referent**

**Uwe Matrisch** ist Herstellungsleiter bei le-tex publishing services. Er arbeitet an verschiedenen Projekten, u. a. am Aufbau einer EPUB-Produktionsstrecke.

# BUCHBESPRECHUNGSTAG KINDER- UND JUGENDBUCH

## SORTIMENT

### Zielgruppe

Alle, die sich für die aktuellen Neuerscheinungen deutschsprachiger Kinder- und Jugendbuchverlage interessieren

### „Wir lesen für Sie!“

Die Referentinnen Claudia Wessendorf und Berit Sibylle Schmidt stellen auf kompetente und unterhaltsame Weise in Kurzform Novitäten des Jahres 2010 aus dem Bilder-, Kinder- und Jugendbuchbereich vor. Die Veranstaltung bietet Ihnen die Gelegenheit, sich über die wichtigsten Novitäten im Bereich Kinder- und Jugendbuch zu informieren. Neben einer Gliederung in verschiedene Themenbereiche geben die Referentinnen Hilfestellungen, wie z.B. einzelne Titel einer Altersgruppe zuzuordnen sind. Die Beschreibung und kritische Bewertung der Buchinhalte geben Ihnen Anregungen für Verkaufs- und Beratungsgespräche.

Zusätzlich erhalten Sie als Hilfe für den Buchein- und verkauf eine Titelliste.

### Referentinnen

**Berit Sibylle Schmidt** ist Studienrätin an der Landesberufsschule für Buchhändler, Reiseverkehrs- und Kaufleute der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft in Bad Malente (Schleswig-Holstein) und betreut den Fachkundeunterricht der Auszubildenden im Buchhandel.

**Claudia Wessendorf** ist Diplom-Bibliothekarin und ständige Referentin für Seminare und Fortbildungsveranstaltungen in der Erwachsenenfortbildung im Bereich Kinder- und Jugendliteratur. Nach langen Jahren in leitender Stellung im Buchhandel hat sie sich nun selbstständig gemacht und betreibt die Kinder- und Jugendbuchhandlung „LiteraturLust“. Eingebunden sind Literaturkurse für Kinder und Erwachsene.

### Termin

Sonntag, den 14.11.  
10.00 – 14.30 Uhr  
Anmeldeschluss:  
02.11.2010

### Gebühr

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

### einschl. Getränke ohne Imbiss

€ 32,50  
**für Mitglieder** € 22,50  
**für Auszubildende** € 15, -

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

### Ort

Katholische Akademie  
Hamburg  
Herrengaben 4  
20459 **Hamburg**

### Anmeldung

Börsenverein des Deutschen  
Buchhandels  
Region Norddeutschland  
Schwanenwik 38  
22087 Hamburg  
Tel.: 040 - 22 54 79  
Fax: 040 - 229 85 14  
E-Mail: info@boersenverein-  
nord.de

## SORTIMENT

## WWW.IHREBUCHHANDLUNG.DE – VERKAUF IM INTERNET FÜR BUCHHANDLUNGEN

### Termin

Dienstag, den 16.11.  
9.30 – 17.30 Uhr  
Anmeldeschluss:  
06.11.2010

### Gebühr

€ 165, –

### für Mitglieder

€ 145, –

### Ort

Geschäftsstelle  
des Landesverbandes  
Lützowstr. 33  
10785 Berlin

### Zielgruppe

Buchhandlungen mit wenig Erfahrungen im Verkauf per Internet, Buchhandlungen, die eine eigene Internet-Präsenz einrichten oder ihre bestehende erneuern wollen

Das Internet eröffnet Ihnen vielfältige Möglichkeiten, Ihre Buchhandlung und ihr Angebot online zu präsentieren. Mit dem eigenen Internet-Auftritt Ihrer Buchhandlung begeben Sie sich in einen direkten Wettbewerb mit Großanbietern wie amazon. Dies kann nur funktionieren, wenn Ihre Homepage selbst, aber auch die Abwicklung von Bestellungen, professionell gestaltet wird.

Das Seminar gibt Ihnen einen kurzen Überblick über bestehende Marktplätze im Internet und beschäftigt sich dann schwerpunktmäßig mit den Anforderungen an eine gut funktionierende Buchhandels-Website. Sie erfahren, welche technischen Notwendigkeiten bestehen, wie Sie einen professionellen Auftritt im Internet planen und gestalten und welche Auswirkungen die Website auf die täglichen Arbeitsabläufe in Ihrer Buchhandlung hat.

### Programm

- Antiquarische Bücher im Internet verkaufen
- Kommunikation per E-Mail
- Abwicklung von Bestellungen
- Was will ich mit meiner Homepage erreichen?
- Wie sollte eine professionelle Homepage aussehen?
- Welche Dienstleister brauche ich dafür?
- Mit welchen Kosten muss ich rechnen?
- Anbieter von Datenbanken (buchhandel.de/ Barsortimente)
- Download von E-Books
- Werbung für den Internetauftritt
- Werbung per Newsletter
- Rechtliche Details

### Referenten

**Dieter Dausien** ist Inhaber des Buchladens am Freiheitsplatz in Hanau ([www.freiheitsplatz.de](http://www.freiheitsplatz.de)).

**Susanne Mayr** gründete 1997 die online-Agentur „ampersand“ (heute „entity38 AG“).

# GRUNDLAGEN DES VERLAGS- UND URHEBERRECHTS

## VERLAG

### Zielgruppe

Führungskräfte und Verlagsmitarbeiter/innen, die mit Fragen des Urheber- und Verlagsrechts oder mit Lizenzverträgen zu tun haben bzw. haben könnten

Dieses Seminar soll einen systematischen Überblick über die für das Verlagswesen relevanten Bestimmungen des Urheber- und Verlagsrechts sowie die praxisrelevanten Usancen vermitteln nach dem Grundsatz: Probleme erkennen, Lösungen finden.

### Programm

- Die Rechte und Pflichten der an einer Verlagsproduktion Beteiligten – vom Autor, über den Fotografen/Illustratoren und Producer/ Datenbankhersteller zum Verlag
- Die Verlagsprodukte: vom Hardcover, dem Taschenbuch und dem E-Book
- Urheberpersönlichkeitsrechte, insbesondere das Nennungsrecht
- Die Schranken des Urheberrechts, und dabei insbesondere das immer wieder unbekannte Zitatrecht
- Die Vergütungsfragen unter Berücksichtigung der Buchpreisbindung
- Die Rechte – kostbares Asset der Verlage
- Folgen eventueller Rechtsverletzungen
- Typische Elemente bei den üblichen Verlags- und Lizenzverträgen unter Berücksichtigung nützlicher Autorenhinweise und dabei u.a. Manuskriptablieferung, Mängel des Manuskripts, Honorar, Abrechnung, Rechte, Fortsetzungsklausel
- Was bietet der Börsenverein an rechtlichen Unterlagen z.B. über die Website für die Praxisarbeit?

### Referent

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

### Termin

Mittwoch, den 17.11.  
9.30 – 17.30 Uhr  
Anmeldeschluss:  
07.11.2010

### Gebühr

€ 165, –  
**für Mitglieder**  
€ 145, –

### Ort

Katholische Akademie  
Hamburg  
Herrengaben 4  
20459 **Hamburg**

### Termin

Dienstag, den 23.11.  
13.00 – 17.00 Uhr  
Anmeldeschluss:  
13.11.2010

### Gebühr

€ 89, –

### für Mitglieder

€ 69, –

### Ort

Geschäftsstelle  
des Landesverbandes  
Lützowstr. 33  
10785 Berlin

### Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter/innen aus Buchhandlungen

Im Seminar erhalten Sie viele praktikable Informationen und Hinweise, wie Sie Diebstählen vorbeugen, Diebe erkennen und sich bei ihrer Überführung verhalten sollten. Der Zusammenhang zwischen Kundenorientierung, Umsatzsteigerung und Diebstahlverhinderung wird ebenso erklärt wie die rechtliche Situation. Aus den Ergebnissen von mehreren tausend durchgeführten „Klautests“ in allen Einzelhandelsbranchen leitet der Referent Andreas Dischereit konkrete Maßnahmen ab und gibt verhaltenspsychologische Empfehlungen mit Tipps zur schnellen Umsetzung.

### Programm

- Aktuelle Zahlen und Fakten zum Thema „Ladendiebstahl“
- Wer stiehlt? Warum wird gestohlen? Wann wird gestohlen?
- Wie wird gestohlen? (Methoden, Tricks und Verhaltensweisen von Ladendieben kennen und erkennen)
- Vorbeugung: Welche Maßnahmen sinnvoll sind, um Ladendiebstähle zu verhindern
- Elektronische Artikelsicherung (EAS)
- Besprechung von Fallbeispielen aus der Praxis
- Erwischt! Was nun? Die rechtliche Situation und das richtige Verhalten im Umgang mit ertappten Ladendieben

### Referent

**Andreas Dischereit** ist selbstständig als Unternehmensberater tätig. Einer seiner Schwerpunkte ist die Verminderung von Inventurdifferenzen im Einzelhandel.

# **KLEINE TEXTE – GROSSE WIRKUNG. PROFESSIONELLE TEXTE FÜR PROSPEKTE, U4, KLAPPE & CO.**

**VERLAG /  
SORTIMENT**

## **Zielgruppe**

Alle, die in Buchhandlungen und Verlagen professionelle Werbetexte schreiben wollen

Klein, aber oho! Nutzen Sie das Verkaufspotential von Prospekt-, U4- und Klappentexten. Mit dem richtigen Handwerkszeug steigern Sie die Qualität und Attraktivität der „kleinen Verkäufer“. Das Seminar macht Mut, neue verkaufsfördernde Textstrategien auszuprobieren. Ob auf dem Papier oder dem Bildschirm – Ihre Texte können mit wenig Worten viel erreichen: Leser fesseln, vom Produkt überzeugen und zum Kauf motivieren.

## **Programm**

- Welche Texte wirken und warum?
- Was ist ein guter Text?
- Worin unterscheiden sich die Textsorten?
- Welches sind die Produktvorteile?
- Wo liegt der Kundennutzen?
- Wie heißen die Kaufargumente?
- AIDA: So bekommt Ihre Botschaft eine solide Struktur
- Rhetorische Mittel: So steigern Sie die Wirkung
- Attraktive Headlines: So führen Sie Ihre Leser
- Leser haben wenig Zeit: Texte eindampfen
- Leser dürfen sich nicht langweilen: Texte dynamisieren
- Und das Beste zum Schluss: Mit der Cluster-Technik entwickeln Sie neue Ideen

## **Referentin**

**Cordula Haux** ist seit 15 Jahren selbständige Trainerin und Verlegerin. Als Spezialistin für schriftliche Kommunikation schult sie Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft, auch im Verlagsbereich.

## **Termin**

Dienstag, den 07.12.  
9.30 – 17.30 Uhr  
Anmeldeschluss:  
27.11.2010

## **Gebühr**

€ 165, –  
**für Mitglieder**  
€ 145, –

## **Ort**

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

**Termin**

Donnerstag, den 14.12.  
9.30 – 17.30 Uhr  
Anmeldeschluss:  
06.12.2010

**Gebühr**

€ 165, –

**für Mitglieder**

€ 145, –

**Ort**

Geschäftsstelle  
des Landesverbandes  
Lützowstr. 33  
10785 Berlin

**Zielgruppe**

Verlagsmitarbeiter/innen, die sich für den Einsatz von Social Media Plattformen interessieren und über keine oder oberflächliche Praxiskenntnisse verfügen

Das Seminar vermittelt Grundwissen über Social Media und relevante Web-Anwendungen. Es werden Verständnis und Leitlinien für das Verhalten in sozialen Netzwerken vermittelt. Hierbei lernen die Teilnehmer in Theorie und Praxis, wie sie Informationen im Social Web verbreiten sowie mit den Zielgruppen effektiv kommunizieren können. Ziel der Schulung ist es, dass die Teilnehmer die Potenziale erkennen sowie erste Schritte planen und auswerten können.

Vor dem Veranstaltungstermin wird die Referentin Daten zur Internet-Präsenz der Teilnehmer/innen von diesen erheben, um optimal auf die individuellen Bedürfnisse eingehen zu können.

**Programm**

- Was sind Social Media und warum sind sie relevant?
- Welche Instrumente sind im Bereich Social Media besonders wichtig?
- Wie können diese Instrumente technisch und inhaltlich für Ihr Unternehmen genutzt werden?
- Was bedeutet „Erfolg“ im Bereich Social Media – und wie kann der Erfolg gemessen werden?

**Referentin**

**Katja Splichal** ist Diplom-Buchhandelswirtin (FH) und Alumna der Studienstiftung des deutschen Volkes. Zu den Einsatzmöglichkeiten von Social Media gibt sie Einzelcoachings, leitet Workshops und Schulungen und hält Vorträge. Seit 2009 kooperiert sie mit der Unternehmensberatung content-press in Leipzig.

Die Seminarangebote aller buchhändlerischen Landesverbände und der Schulen des Deutschen Buchhandels finden Sie unter:

**[www.fortbildung-buchhandel.com](http://www.fortbildung-buchhandel.com)**

Bitte melden Sie sich per Fax oder E-Mail an. Ein Anmeldeformular zum Faxen finden Sie auf der letzten Umschlagseite. 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 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).

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

<b>Seminartitel</b>	_____
<b>Name, Vorname</b>	_____
<b>Firma</b>	_____
<b>Position im Betrieb</b>	_____
<b>Rechnungsanschrift</b>	_____ _____
<b>E-Mail</b>	_____
<b>Fax</b>	_____
<b>Telefon</b>	_____
<b>Datum, Unterschrift</b>	_____

Ja

Ich möchte über die Seminarangebote per Mail informiert werden.

**Anmeldung online**

[www.fortbildung-buchhandel.com](http://www.fortbildung-buchhandel.com)

**per E-Mail**

[seminare@buchhandel-bayern.de](mailto: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 Volontären der Buchbranche mit 30% Rabatt (Ausbildungsstatus bei der Anmeldung angeben).