

„Story-selling“ – PR-Geschichten erfolgreich platzieren

Spannende Themen finden und erfolgreich an die Medien „verkaufen“

DIE TRAINERIN

Susanne Westphal



ist erfolgreiche Beraterin, Trainerin und Buchautorin mit den Schwerpunkten Unternehmenskommunikation, Kreativität und Zukunftstrends. Sie ist Inhaberin von SueWest Communications in

Hamburg. Ihre Kunden sind namhafte Unternehmen wie ADAC, Bosch-Siemens-Hausgeräte, Deutsche Post, Siemens oder T-Systems.

Vor einigen Jahren baute sie als Director Corporate Communications die interne und externe Unternehmenskommunikation des Mobilfunkunternehmens Quam auf. Davor bewies sie als eine der „Top 100-Köpfe der New Economy“ (Wirtschaftswoche), wie erfolgreich sie ihr eigenes Unternehmen „preiswarter“ in der Presse platzieren konnte: sie schaffte es u.a. auf ein Spiegel-Cover, in das „heute journal“ und in die französischen Prime Time-Nachrichten auf „France 2“. Sie weiß, wie man in die BILD kommen kann, in eine Cosmopolitan oder in die Financial Times Deutschland.

ZIELSETZUNG – IHR NUTZEN

Maßgeschneidert zu Ihrer Unternehmenssituation erarbeiten wir in diesem Workshop gemeinsam Ideen, wie Sie Ihre Themen in spannende PR-Stories verwandeln und diese auch platzieren können.

- Sie erfahren, worauf Journalisten ganz besonders Wert legen.
- Sie lernen Methoden, wie Sie systematisch und regelmäßig attraktive Trendthemen aufspüren.
- Sie bereiten sich auf Journalistengespräche mit ganz besonders kritischen Medienvertretern vor.

Als ein Ergebnis dieses Seminars füllen Sie im Laufe dieser beiden Tage Ihre individuelle „Toolbox für PR-Profis“ mit Tricks und Anregungen, die speziell für Sie hilfreich sind.

DIE METHODE

Praxisnah und lebendig beschäftigen wir uns mit Ihren aktuellen Aufgabenstellungen. Dabei wechseln spannend aufbereitete Lehrvorträge und intensive Übungen einander ab. In kleinen Gruppen und durch Rollenspiele erarbeiten Sie Umsetzungsideen, die Sie direkt in Ihren beruflichen Alltag übernehmen können.

DIE INHALTE AM 1. TAG

THEMEN FINDEN, KONZIPIEREN UND FORMULIEREN

Themen-Setting: mit diesen Themen können Sie punkten

- „Top“ oder „flop“? Diese Themen lieben Journalisten und Öffentlichkeit!
- Trend-Monitoring: so beobachten Sie Thementrends in den Medien

Der strategische PR-Themenplan

- Wie Sie spannende Themen finden, die perfekt zu Ihrem Unternehmen passen
- Wie viele Themen verträgt Ihr Jahresplan?

Maßgeschneiderte Ansprache: PR-Stories zielgruppengerecht aufbereiten

- Segmentierung Ihrer wichtigsten Journalisten-Zielgruppen
- Welche Stories passen zu welchen Medien?

Kreativität beim Schreiben

- Spritzige Ideen für trockene Themen entwickeln
- Der 8-Minuten-Inspirations-Kick

DIE INHALTE AM 2. TAG

SALES-TRAINING FÜR GESCHICHTEN-VERKÄUFER

Was PR-Leute von erfolgreichen Verkäufern lernen können

- Der Siegerblick: mit der richtigen Grundhaltung können Sie alles bekommen!
- Selbstmotivation bei Misserfolgen und Ausdauer-Strategien
- Die perfekte Vorbereitung auf Gespräche

Story-selling in verschiedenen Situationen

- Erfolgreiches Verkaufen am Telefon
- Das Journalistengespräch

Das perfekte PR-Mailing

- So werden Ihre E-Mails angeklickt und nicht gelöscht
- Die 5 W's für ein Anschreiben, das Türen öffnet

Überzeugendes Material für die Presse

- Das gehört in den Pressebereich Ihrer Homepage: Pflicht und Kür
- Basis-Werkzeug Pressemappe: das wünschen sich Journalisten
- Vorsicht: Wann das attraktive Goodie zum anrühigen Bestechungsgeschenk wird

Programmänderungen sind vorbehalten.

ZIELGRUPPE

Alle PR-Fachleute aus den Bereichen Presse und Unternehmenskommunikation von Unternehmen und Organisationen, Mitarbeiter aus PR-Agenturen sowie alle, die Stories in den Medien platzieren wollen.

TRAINING

➤ 2-tägig

mind. 4 Teilnehmer
max. 12 Teilnehmer

1. Tag: 10.00 Uhr – ca. 18.30 Uhr
2. Tag: 8.30 Uhr – ca. 17.00 Uhr

TERMINE / ORTE

➤ 5. – 6. November 2007

Novotel Frankfurt City
Lise-Meitner-Straße 2
60486 Frankfurt am Main
Telefon (0 69) 79 30 3-0
Telefax (0 69) 79 30 3-9 30

➤ 22. – 23. April 2008

NH Frankfurt Niederrad
Lyoner Straße 5
60528 Frankfurt am Main
Telefon (0 69) 66 60 8-0
Telefax (0 69) 66 60 8-1 00

Bitte nehmen Sie Ihre
Zimmerbuchung selbst vor.

TEILNAHMEGEBÜHR

1.245,- € zzgl. MwSt.

ANMELDUNG

E-Mail: seminare@convent.de
per Coupon: siehe Rückseite
Internet: www.conventseminare.de

INHOUSE

Dieses Seminar exklusiv und maßgeschneidert an Ihrem Wunschtermin in Ihrem Unternehmen.

**Rufen Sie uns an:
(0 69) 79 40 95-83**

Anmeldung

Bitte schicken Sie uns diesen Coupon ausgefüllt zurück.

FAX (0 69) 79 40 95-80
POST ConVent Seminare GmbH, Senckenberganlage 10-12,
60325 Frankfurt am Main
TELEFON (0 69) 79 40 95-83
E-MAIL seminare@convent.de
INTERNET www.seminare.convent.de

ICH MELDE MICH VERBINDLICH AN FÜR:

Seminartitel und Seminartermin

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Leistungen

Im Seminarpreis enthalten sind:
Ihre Tagungsunterlagen, die Konferenz-
getränke sowie das Mittagessen.
Jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat.

Stornierung

Eine Stornierung ist bis zu sechs Wochen
vor der Veranstaltung kostenfrei. Bei schrift-
licher Abmeldung bis 14 Tage vor dem
Seminar fallen 50 Prozent der Teilnahme-
gebühr an. Danach müssen wir Ihnen leider
die Gesamtsumme berechnen. Selbstver-
ständlich können Sie sich vertreten lassen.

Seminarabsage

ConVent Seminare behält sich vor, eine
Veranstaltung aus wichtigem Grund (z.B.
wegen Nichterreichen der Mindestteil-
nehmerzahl) abzusagen. Bereits gezahlte
Teilnahmegebühren werden rückerstattet.
Weitere Ansprüche gegenüber ConVent
Seminare bestehen nicht.

Zimmerreservierung

Bitte nehmen Sie Ihre Buchung und
Abrechnung mit dem Hotel selbst vor.

Name Vorname

Funktion

Firma

Adresse (Rechnungsanschrift)

Telefon Telefax

E-Mail (für Ihre Anmeldebestätigung)

Datum Unterschrift

WEITERE INFORMATIONEN ANFORDERN

- Bitte senden Sie mir Ihre komplette
Seminarübersicht.
- Ich interessiere mich für ein Inhouse-
Seminar. Bitte rufen Sie mich an.
- Bitte senden Sie mir Ihren kostenlosen
Newsletter an folgende E-Mail-Adresse: