
Seminarleitung:

Anja Pross

Video-Journalistin und Autorin, München

Elia Treppner

Leiter des Njb-Pressclub-Mentoringprogrammes

Referent:

Bente Matthes

Digital-Strategin und Medienunternehmerin

TEILNEHMERHINWEISE

Zur Teilnahme erhalten Sie von uns eine **Anmeldebestätigung**, die bei Anreise an der Rezeption des Bildungszentrums vorgelegt werden muss. Eine Anreise ohne Anmeldebestätigung ist zwecklos.

Teilnehmergebühr wird an die Nachwuchsjournalisten bezahlt.

Für Unterkunft und Verpflegung (ohne Getränke) entstehen Ihnen keine separaten Kosten. Sollte in der Einladung eine **Teilnehmergebühr** aufgeführt sein, ist diese unabhängig von der Inanspruchnahme von Unterkunfts- und Verpflegungsleistungen zu bezahlen.

Stornierungen sind nach Erhalt der Anmeldebestätigung schriftlich an das betreffende Referat zu richten. Absagen bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn sind kostenfrei. Danach werden 50 %, ab dem 3. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn bzw. bei Nichterscheinen 100 % der Teilnehmergebühr in Rechnung gestellt. Die Stornogebühr entfällt bei Krankheit (Vorlage eines ärztlichen Attests) oder bei schwerwiegenden persönlichen Gründen (Nachweis erforderlich).

Eine **Haftung** bei An-/Rückreise sowie am Seminarort kann von der Hanns-Seidel-Stiftung nicht übernommen werden.

Fahrtkosten werden nicht erstattet.

Die **Unterbringung** erfolgt, soweit möglich, im Einzelzimmer. Unser Bildungszentrum verfügt über Hallenbad und Sauna.

ANMELDUNG/ANSPRECHPARTNER

Anja Pross

E-Mail: anja-pross@live.de

ORGANISATION

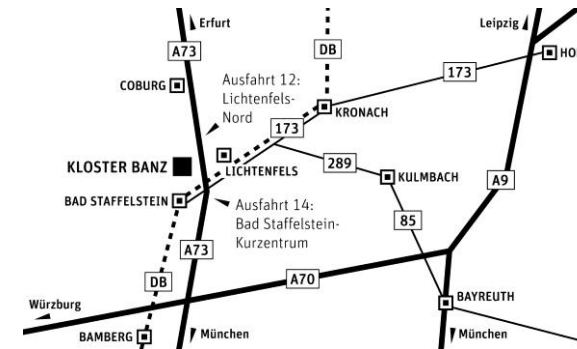
Guggenberger, Andrea

Referat 0301

Tel. + 49 (0)89 1258- 235 | Fax -338

E-Mail: ref0301@hss.de

SO ERREICHEN SIE KLOSTER BANZ



Bildungszentrum Kloster Banz
Hanns-Seidel-Stiftung | 96231 Bad Staffelstein
Tel. +49 (0)9573 337-0
banz@hss.de | www.klosterbanz.de

Mit der Bahn: Vom Bahnhof Bad Staffelstein oder Lichtenfels weiter mit dem Taxi nach Kloster Banz.

Mit dem Auto: Autobahn A 73 bis Lichtenfels-Nord (AS 12) oder Bad Staffelstein-Kurzentrum (AS 14), dann der Beschilderung Kloster Banz folgen. – Elektrotankstelle im Bildungszentrum vorhanden.

Navi: Ort: 96231 Bad Staffelstein, Kloster-Banz-Straße

ERFOLGREICH PITCHEN – SO VERKAUFST DU DEINE IDEEN

15. bis 17. März 2019
Bildungszentrum Kloster Banz

Kooperationspartner:
Nachwuchsjournalisten
in Bayern



Kenne Deinen Marktwert und überzeuge Deine potentiellen Geschäftspartner

Du hast viele Ideen in petto oder gar schon ein Format im Internet umgesetzt? Egal, ob du deinen Blog oder Instagram-Kanal bei Marken schmackhaft machen oder ein Konzept für einen Dokumentarfilm oder ein ganzes Format verkaufen möchtest. Bente Matthes zeigt dir, wie du mit Business-Hintergrundwissen und einer klugen Strategie deine potentiellen Geschäftspartner überzeugst.

Bente Matthes ist Medien-Unternehmerin – und begeisterte OnlinerIn. Sie ist Herausgeberin eines Lifestyle- und Business-Magazins (www.LFSTL.de) und berät als Digital-Strategin Small Business Rockstars, Medien und Marken (www.missmatthes.com). Dabei hat sie täglich mit den wichtigsten unternehmerischen Fragestellungen zu tun.

Wir freuen uns auf Eure Teilnahme.

Stefanie v. Winning
Leiterin des Instituts für
Politische Bildung

Karl Heinz Keil
Referatsleiter

15. BIS 17. MÄRZ 2019

Seminaranreise: **Freitag, 15. März 2019**
bis 17.45 Uhr
Anmeldung und Entrichtung der Tagungsgebühr in Höhe von **€ 80,-** Für Mitglieder des NJB ermäßigt sich die Tagungsgebühr auf **€ 50,-**, **Teilnehmer zahlen direkt an den NJB** (Überweisung durch Rechnung an Kooperationspartner/Verwaltung)

Seminarzeiten: Freitag, 15. März 2019
19.00 – 21.00 Uhr

Samstag, 16. März 2019
09.00 – 12.00 Uhr
15.00 – 18.00 Uhr
19.00 – 21.00 Uhr

Sonntag, 17. März 2019
09.00 – 12.00 Uhr

Feststehende Essenszeiten:

08.00 Uhr Frühstück
10.30 Uhr Kaffeepause
12.00 Uhr Mittagessen
14.30 Uhr Kaffeepause
18.00 Uhr Abendessen

Seminarende: Sonntag, 17. März 2019
Abreise nach dem Mittagessen

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

DER ZWECK DES PITCHINGS UND PITCHING-GRUNDSÄTZE

Der Blick nach innen:

- ✓ Schätze dich und deine Leistung richtig ein: Welchen Wert hast du für eine Marke bzw. ein Medium (also für deine ganz persönliche Zielgruppe der Auftraggeber und Vertragspartner?)

Was du wissen solltest:

- ✓ Die wichtigsten Essentials, nach denen Marken und Medien suchen
- ✓ Finde deine Position innerhalb der Kommunikationswelt der Marke/des Mediums
- ✓ Die richtige Wahl der Partner: Passt mein Format zum Auftraggeber/zur Marke?
- ✓ Die Dinge, die du in einem Pitch nie tun solltest
- ✓ Schedules verstehen: Timing von Pitches

PITCHING-VORBEREITUNG UND PITCHING-PRAKTIKEN

Jetzt geht's ans Eingemachte:

- ✓ Recherche: Kenne deine Zielgruppe (Marke, Medium), verstehe ihre Kampagnen, Formate und Zielgruppenansprachen
- ✓ Wie Marken und Medien finanziell aufgestellt sind
- ✓ Verstehe deinen eigenen Wert – und passe ihn eventuell an
- ✓ Wie *erkläre* ich meinen potentiellen Auftraggebern/Geschäftspartnern meinen Wert (bzw. den meines Konzepts)?

INHALTLICHE SCHWERPUNKTE

Jetzt geht's ans Eingemachte:

- ✓ Das aufmerksamkeitsstarke Headline-Päckchen – Von der Anzahl der Wörter bis zum Inhalt: Wie du dich in der Betreffzeile hervorheben kannst
- ✓ Die wichtigsten Steps zur Verhandlungsstrategie – und die wichtigsten Must-Ask-Verhandlungsfragen
- ✓ Strategie zu Konzeption und Kommunikation: Hebe dich von anderen ab!
- ✓ How to: Elevator Pitch für deine E-Mail, deinen Blog etc.
- ✓ How to: Schreibe ein ansprechendes Media Kit bzw. Konzept

FINALISIERUNG UND FESTIGUNG DURCH ÜBUNGEN

- ✓ Kommunikationsstrategie
- ✓ Verhandlungsstrategie
- ✓ Elevator-Pitch
- ✓ Media Kit

POST-PITCHING

- ✓ Das Follow-Up in E-Mails und Netzwerken: So bleibst du bei deinen neuen Entscheider-Kontakten mit einem durchdachten Engagement nachhaltig in Erinnerung!