



SILBER-PREISTRÄGER 2016/2017
EUROPÄISCHER PREIS FÜR
TRAINING, BERATUNG UND COACHING



SILBER-PREISTRÄGER 2015/2016
EUROPÄISCHER PREIS FÜR
TRAINING, BERATUNG UND COACHING

accuo

**Partner-
organisation**

**Sitz in
München**

12

**Spezialisten für
Unternehmertum
Changeprozesse
Leadership
Sales
Crossmedia
Digitale Transformation**

accuo Portfolio der Erfolgstreiber

Klarheit	4 P's	Ganzheitlich	Portfolio
Mission	People	innovativ	Consulting
Strategie	Product	achtsam	Training
Ressourcen	Process	messbar	Coaching
Kommunikation	Performance	nachhaltig	Venture

Reason why?

- ✓ Unsere Kunden wachsen mit unseren USP's
- ✓ Unsere Kompetenzen wurden mehrfach international ausgezeichnet
- ✓ Wir bieten Alleinstellungsmerkmale

accuo. Alleinstellungsmerkmale

- ★ selbst entwickelte Methoden und Tools, speziell für Medienunternehmen und Werbende
- ★ über 15 Jahre 360° Branchenerfahrung alle Mediengattungen, Agenturen und Werbende
- ★ über 100 erfolgreiche Kundenprojekte
- ★ mehrfach international ausgezeichnete Methoden - Double
Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching 2015/2016 in Silber
Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching 2016/2017 in Silber
- ★ Starke Partnerschaften und Kooperationen
- ★ Wir sind Trainer, Coaches und Sparingpartner und alle selbst Unternehmer, die auf Augenhöhe agieren

accuo. Change Beispiel

- ★ Projekt Mediengruppe DuMont – MVR Media Vermarktung Rheinland
- ★ Beratung, Konzeption und nachhaltige Umsetzung
„Wir haben etwas Bleibendes geschaffen.“ Marco Morinello, GF
- ★ Seminare, Coaching, Training on the Job
- ★ messbare Erfolgs in den Praxisphasen
Umsatz über € 100.000,- mit 30 % Neukundenumsatz



SILBER-PREISTRÄGER 2015/2016
EUROPÄISCHER PREIS FÜR
TRAINING, BERATUNG UND COACHING

accuo Training / Coaching

- ★ Einzigartige Crossmedia Sales Leadership Academy
- ★ Aus- und Weiterbildung für alle im Bereich Crossmedia Sales

Mitarbeiter: Trainee, Medienberater, Key Account Manager

Führung: Teamleiter, Verkaufsleiter – Spielertrainer / Sales Coach Ausbildung

Crossmedia: Know how, Wirkungskonzepte, Crossmedia Kampagnen auf Agenturniveau

Skill Training: New Sales + Leadership + Change + Media



CROSSmedia
academy



SILBER-PREISTRÄGER 2016/2017
EUROPÄISCHER PREIS FÜR
TRAINING, BERATUNG UND COACHING

- ★ Auszeichnungen: DuMont und Rheinische Post Mediengruppe

Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching 2015/2016 in Silber

Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching 2016/2017 in Silber

Insgesamt wurden 18 Module ausgezeichnet

accuo. Messbare Trainingserfolge

- ★ Prozess über 1 Jahr
- ★ 4 Module mit 4 Praxisphasen
- ★ je Quartal ein Modul mit Gruppengröße 10 Teilnehmer
- ★ Individueller Erfolgsplan und Messung
- ★ Ergebnisbeispiel € 100.000,- mit 30 % Neukundenquote
- ★ Themen waren

Sales: Das neue VERKAUFEN und das NEUE verkaufen Teil 1+2

Crossmedia: Know how bis Kampagnenkompetenz Teil 1+2

Leadership: Spielertrainerausbildung 4 x 2 Tage

accuo. Medienpartnerschaften

★ crossvertise

- ✓ Einzigartiger Medienmarktplatz mit sofortiger Preistransparenz
- ✓ Know how Plattform über alle Mediengattungen
- ✓ Media Compass = Ausbildungstool
- ✓ Schlanker Prozess für Agenturleistungen

★ Lokalkönig

- ✓ Einzigartige Plattform für kreative, lokalisierte und wirkungsstarke Werbung, die lizenziert und kostengünstig ist
- ✓ Angebotsgenerator erhöht die Aktive Verkaufszeit immens
- ✓ Kreativvorschläge bieten den Einstieg für Agenturpositionierung
- ✓ Wirkungskonzepte anstatt Millimeterverkauf
- ✓ Neukundengewinnung und Kundenbindung

accuo Tools

★ Crossmedia Toolbox

- ✓ P.A.B.I.-Modell
- ✓ CM Chart
- ✓ Crossmedia Kartenset

★ Sales Toolbox

- ✓ P.A.L.A.S.T.-Sales-Modell
- ✓ Z.O.F.T.- Fragetechnik
- ✓ M.O.N.A.- Motiv-Nutzenargumentation
- ✓ Sales Monitor

★ Leadership Toolbox

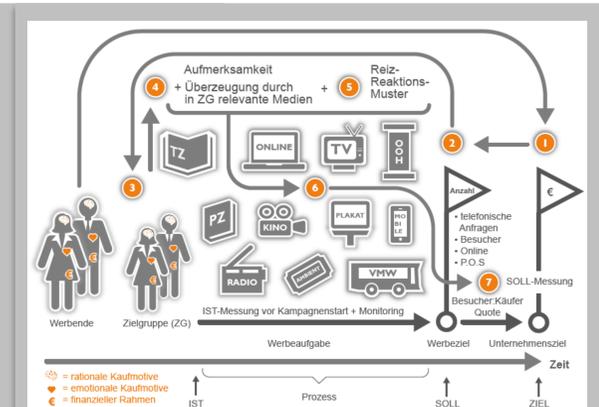
- ✓ Interne Spielertrainer
- ✓ Leadership
- ✓ Sales Coach
- ✓ Score Cards

iMEDIA
Crossmedia-Know-how

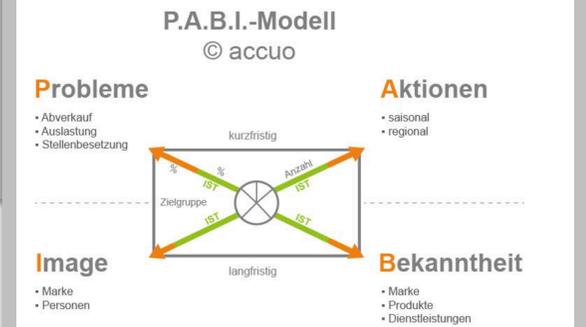
- Anzeigenblätter
- Außenwerbung (Out of Home)
- Dialogmarketing
- Flyer
- Lokaler Hörfunk
- Kino
- Social Media
- Suchmaschinen-Marketing
- Stadtmagazine
- Lokales TV
- Verzeichnismedien

accuo

© accuo training + consulting Scheffer und Partner, 2014



Was wollen Kunden? Das PABI-Modell



iMEDIA

Spieler-Trainer Toolbox
das Qualifizierungsprogramm für den Mediaverkauf ...

accuo Scorecards (Beispiel)

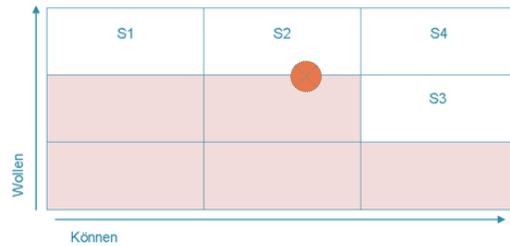
i'MEDIA ENTWICKLUNGS-SCORECARD

Auswertungszeitpunkt: TT.MM.JJJJ

Name: Max Muster

DISG-Typ / vermutliche Verhaltenstendenz¹: D I S G

I. Einschätzung Wollen – Können²



S1 = Dirigierender Führungsstil S2 = Trainierender Führungsstil S3 = Unterstützender Führungsstil S4 = Delegierender Führungsstil

II. Handlungskompetenzen³

Strategische Kompetenzen	Teilkompetenzen	1	2	3	4
Personale Kompetenz (P)	Einsatzbereitschaft				
	Selbstmanagement				
	Disziplin				
Aktivitäts- und Handlungskompetenz (A)	Tatkraft				
	Konsequenz				
	Schlagfertigkeit				
Sozial-kommunikative Kompetenz (S)	Ergebnisorientiertes Handeln				
	Dialogfähigkeit / Kundenorientierung				
	Pflichtgefühl				
Fach- und Methodenkompetenz (F)	Akquisitionstärke				
	Fleiß				
	Planungsverhalten				
	Organisationsfähigkeit				
Maximalwert = 52					

1 = unbewusst inkompetent 2 = bewusst inkompetent 3 = bewusst kompetent 4 = unbewusst kompetent

¹ nach Schnelltest Kapitel „Leadership Compact Training“, Seite 27

² Grobe Einordnung des Mitarbeiters. Bitte zur Visualisierung Markierungsform verschieben.

³ S. Kapitel „Kompetenzabgleich durch ein Selbst- und Fremdbildabgleich, S. 2-6.

Tipp: Nach dem Setzen der Kreuze können Sie diese auf dem Ausdruck miteinander verbinden, um eine bessere Übersicht über die Bereiche mit Handlungsbedarf zu bekommen.

i'MEDIA ENTWICKLUNGS-SCORECARD

III. Sales-Kompetenzen (nur für Mediaverkäufer)

		Dimension	1	2	3	4	
Verkaufsphasen	Planung	Vorbereitung					
		Kontakten					
	Lösung	Bedarfsanalyse					
		Nutzenargumentation					
	Schließen	Einwandbehandlung					
		Preisstabilität					
	Kundentreue	Abschluss					
		Nachverkauf					
			Selbstmanagement				
			Kreativität				
Maximalwert = 40							

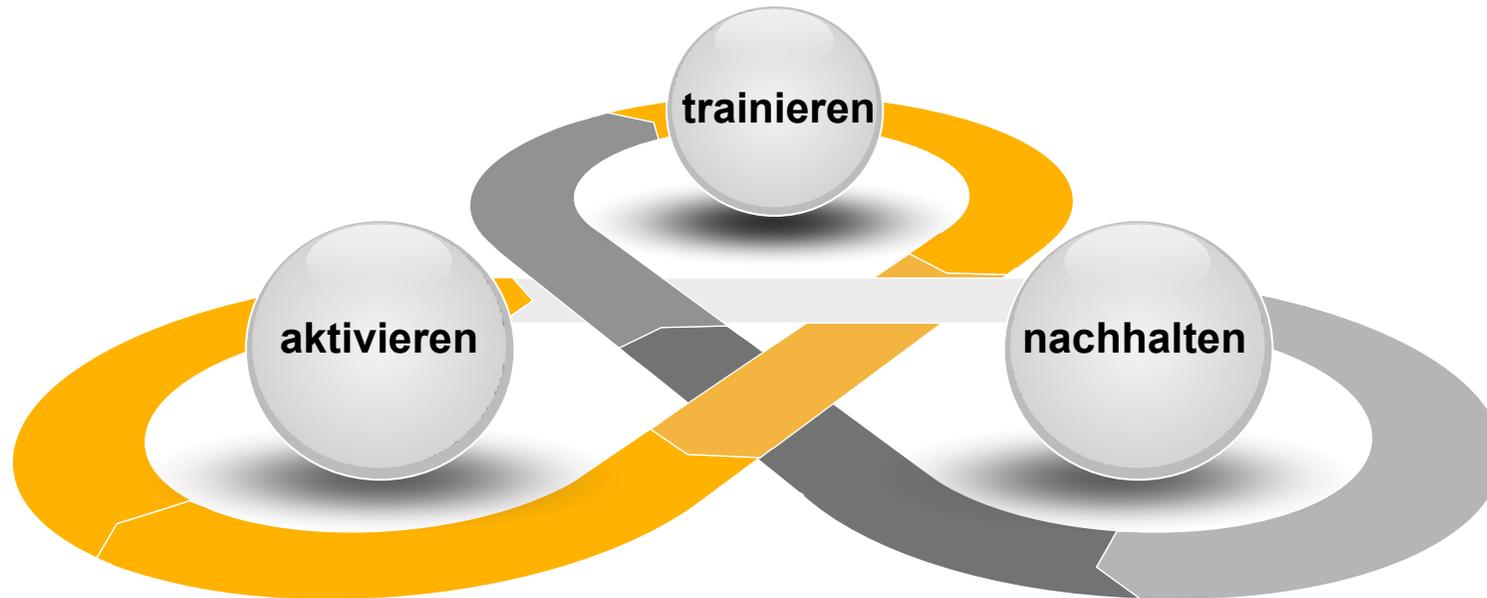
1 = unbewusst inkompetent 2 = bewusst inkompetent 3 = bewusst kompetent 4 = unbewusst kompetent

IV. Kompetenzen Crossmedia-Angebote (nur für Mediaverkäufer)⁴

CM-Angebotserstellung	Teilkompetenzen	1	2	3	4
Briefing	Darstellung IST				
	Darstellung SOLL				
	Transfer Ausgangslage in Bedarfsanalyse				
	Transfer Bedarf in Werbeziel				
Kampagnenentwicklung	Transfer Werbeziel in Werbeaufgabe				
	Entwicklung Leitidee				
	Auswahl Instrumente				
	Darstellung Kampagnenmechanik				
System-Anwendung	Darstellung Investitionsübersicht				
	Internet-Recherche				
	PowerPoint				
Maximalwert = 44					

⁴ Die einzelnen Teilkompetenzen entsprechen den Abschnitten in der PPT-Angebotsvorlage

accuo. Methoden



SILBER-PREISTRÄGER 2016/2017
EUROPÄISCHER PREIS FÜR
TRAINING, BERATUNG UND COACHING



SILBER-PREISTRÄGER 2015/2016
EUROPÄISCHER PREIS FÜR
TRAINING, BERATUNG UND COACHING

accuo.
einfach.
machen.

accuo. Kooperationen

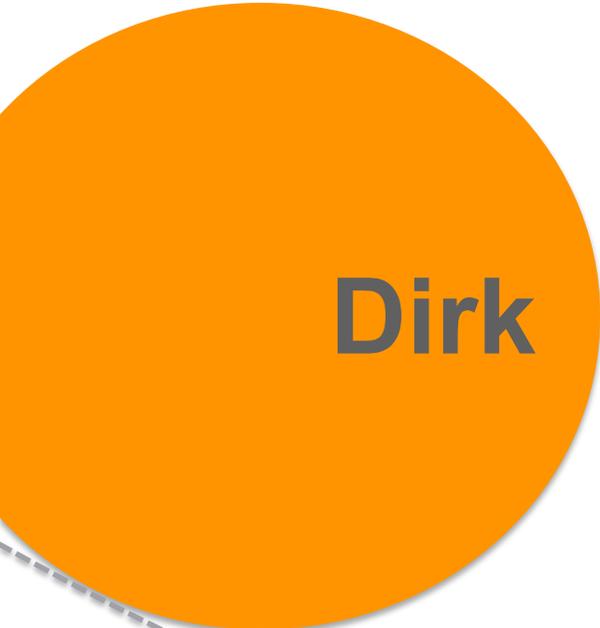
- ★ crossvertise – Der Medienmarktplatz
- ★ Speech – expanding audience; Audiolingual Specialist
- ★ adatics – Advertising Data Analytics
- ★ Lokalkönig – Kreativpartner für regionale Werbung
- ★ vrs Media - Themenportale
- ★ equi-impulse – Coaching & Training mit Pferden
- ★ Berghaus Spitzingsee, Langwiedersee
- ★ Diverse Partner für Text, Grafik, Design

accuo_□ venture GmbH

- ★ Beteiligungsgesellschaft mit Schwerpunkt Medien Start up's
- ★ Start up Coaching, Leadership, Sales, Marketing
- ★ Interim Sales Management
- ★ Aufbau von Sales Organisationen
- ★ Interim Personalentwicklung

accuo. Projekte + Referenzen

Axel Springer Personalentwicklung, Hubert Burda Media, Gruner & Jahr, Condé Nast Verlag, Quisma, Group M, Ketchum Pleon, Brandzeichen, Mediengruppe DuMont, Ströer-Out-of-Home-Media, Mediengruppe Holtzbrinck, Rheinische Post Mediengruppe, Potsdamer Neuste Nachrichten, Mediengruppe Oberfranken, Süddeutsche Zeitung, VDI nachrichten, DIE ZEIT, Radio Potsdam, centerTV, Regio TV, DER TAGESSPIEGEL, Mediengruppe Schwäbisch Media, Sutter Telefonbuchverlag, Hörfunk Service Gruppe, Radio FFH, Fink Dach, Proctor & Gamble, DERTICKETSERVICE.de, crossvertise, SPEEECH, Lokalkönig, Bayern Rundfahrt, Right Management, Man Power Group, Hansetrans Gütertaxis, Stadtbote, epay, cadooz, Laerdal, HASPA HanseGrund, PMG, Verband der Lokalzeitungen, Media Service Ostalb, Radio Neandertal, Radio Antenne Düsseldorf, Pressedruck Augsburg, vmm Wirtschaftsverlag, Aschendorff Medien, HOCHTIEF Property&Facility Management, NORDWEST Zeitung, vdav



Dirk Scheffer



Scheffer@accuo.de
Fon: 0172 – 8877340
Lindpaintnerstr. 40
81247 München