



Kaufmännisches Know-How im Verlag - Über Inhalte und Kosten

Nachdem Sie bereits erste Erfolge in Ihrem Verlag feiern konnten, fragen Sie sich, wie Sie Ihre inhaltlichen und wirtschaftlichen Strukturen weiter festigen können? Aspekte der Preisfindung und der Lieferantenpolitik sind dabei wichtige Bausteine zu Ihrem Erfolg, genauso wie der Aufbau von Vertriebswegen. Das Tagesseminar bietet ausreichend Zeit, um in den Bereichen Programmpositionierung, Marketing und betriebswirtschaftliche Steuerung tragfähige und nachhaltige Lösungen zu finden und Ihre Fragen zu klären.

ziel

- Sie kennen die betriebswirtschaftlichen Kernthemen eines Verlags: von Kostenanalysen über Erlösprognosen bis zu Titelkalkulationen mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung.
- Sie wissen, welche Faktoren bei der Planung eines Programms wichtig sind.
- Sie kennen Ihre Zielgruppen und Absatzmärkte und wissen, wie sie diese mit jeweils unterschiedlichen Konditionen und Rabatten erreichen.
- Sie bauen Ihre Kompetenzen schnell und anwendungsnah aus.

inhalte

- Programmpositionierung - meine Kunden und meine Konkurrenz
- Kosten- und Erlösplanung - was darf wie viel kosten, um Überschüsse zu erzielen
- Deckungsbeitragsrechnung - Titelkalkulation als Entscheidungshilfe
- Entscheidende Kostentreiber - Herstellung, Personal und Marketing
- Preise und Erlöse - über Glauben, Wissen und das Risiko von Prognosen

für wen?

VerlagsmitarbeiterInnen mit Entscheidungsbefugnis, VerlagsgründerInnen, VerlegerInnen, LektorInnen, QuereinsteigerInnen

wann?

09.04.2018 von 09:30 -17:30

wo?

Hauptverband des Österreichischen Buchhandels, Bibliothek 1. Stock
Grünangergasse 4
1010 Wien

wer?

Dr. Klaus-W. Bramann, Inhaber, Bramann-Verlag und Beratung
Stephan Wantzen, Inhaber, Verlagsberatung Stephan Wantzen

wie viel?

Für HVB-Mitglieder:

199 € Kursgebühr

Normalpreis:

250 € Kursgebühr

Inklusive Snacks und Pausengetränke

Das Anmeldeformular finden Sie im Anhang.

Ihre Ansprechperson für Rückfragen:

Cordula Toppel

01/512 15 35 29

toppel@hvb.at

