

Seminar Social Selling mit LinkedIn - B2B Vertrieb (Online-Training)

Die LinkedIn Toolbox nutzen für Lead Generation und Kundengewinnung



B2B-Vertrieb erfährt eine starke Veränderung, da die Digitalisierung das Kundenkaufverhalten neu steuert. 57 Prozent Ihrer Kunden und Kundinnen informieren sich online. Entsprechend sind Vertrieb und Marketing gefordert, neue Strategien für die Kundenakquise zu entwickeln. Dieser Herausforderung tragen wir Rechnung, indem wir in kleinen Gruppen (max. 10 Teilnehmende) unterrichten und die Schulungseinheiten auf drei Online-Trainings verteilen. So können Sie die Inhalte direkt umsetzen.

Integriertes Social Selling ist die Antwort auf diese Herausforderungen und ein Wettbewerbsvorteil für zeitgemäss denkende Unternehmen. Lernen Sie, wie Sie auf Business-Plattformen professionell auftreten, sich richtig positionieren und qualifizierte Leads oder Neukunden gewinnen. Vertrieb, Marketing und Unternehmen profitieren davon, wenn sie digitale Verbindungen zu neuen und bestehenden Kunden über Businessnetzwerke auf- und ausbauen. Online-Profile sind weit mehr als nur virtuelle passive Visitenkarten. Jeder kann zum professionellen Experten in seinem Fachbereich - zur aktiven Verkäuferin, Botschafterin und zum Netzwerker werden. Ziel dieses Seminars ist es, Social-Selling- und Social-Listening-Strategien sinnvoll und zielgerichtet einzusetzen.

Ziele

Die Absolventinnen und Absolventen des Zertifikatslehrgangs:

- Erarbeiten sich ein professionelles LinkedIn-Profil, mehrsprachig.
- Setzen Social-Selling-Massnahmen gezielt ein (Social Selling, Social Listening, Profiling)
- Generieren qualifizierte Interessenten/Leads, die sie zu Kunden und Kundinnen entwickeln
- Werden professioneller interagieren
- Tauschen sich mit anderen Vertriebsprofis aus

Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> - LinkedIn, die Business-Networking-Plattform für Vertrieb und Marketing - Expertenstatus auf LinkedIn erreichen - Social-Selling-Strategien kennenlernen und eigene entwickeln - Social-Listening-Strategien
Zielpublikum	<ul style="list-style-type: none"> - B2B Verkäuferinnen und Verkäufer - Kundenberaterinnen und Kundenberater - Vertriebsleiterinnen und Vertriebsleiter - Marketingfachleute mit Vertriebsfokus - Selbständige Unternehmerinnen und Unternehmer
Abschluss	<p>Seminar FHNW, Teilnahmebestätigung Dieses Seminar kann als 1 Tag an den CAS Digitales Vertriebsmanagement angerechnet werden.</p>
Daten	15. / 22. und 29. August 2020, je 2 - 3 Lektionen
Ort	Online
Kosten	390.- CHF
Programmleitung	<p>Prof. Martina Dalla Vecchia martina.dallavecchia@fhnw.ch T +41 61 279 17 62</p>
Administration	<p>Petra Abt, Weiterbildungs Koordinatorin petra.abt@fhnw.ch T +41 61 279 17 47</p>