

Erfolgreich präsent auf LinkedIn, Live Online

Nutzen Sie das internationale Netzwerk für Ihren Marketing- und Vertriebs Erfolg

Nutzen

B2B Vertrieb erfährt eine starke Veränderung, da die Digitalisierung das Kundenkaufverhalten neu steuert. Über 60 % Ihrer Kunden informieren sich online und in den Business Netzwerken LinkedIn. Hier profitieren Vertrieb, Marketing und Unternehmen, die geschickt Verbindungen zu neuen und bestehenden Kunden über Business Netzwerke auf- und ausbauen. Online Profile sind weit mehr als nur virtuelle passive Visitenkarten. Jeder kann zum professionellen Experten in seinem Fachbereich - zum aktiven Verkäufer, Botschafter und Netzwerker werden. Social Selling und Social Listening Strategien sinnvoll und zielgerichtet einzusetzen ist Ziel dieses Online-Seminars.

Zielgruppe

Fach und Führungskräfte Vertrieb, Vertriebsleiter/-innen, Vertriebsmitarbeiter/-innen, Sales, Key Account Manager/-innen, Geschäftsleitungsebene, Geschäftsführer/-innen, CEO, Kommunikations- und Marketingverantwortliche, Marketingleitung, Marketing Manager/-innen, Online Marketing Manager/-innen, die ihre Kunden und Partner/-innen mit modernen digitalen Medien ansprechen und aufbauen wollen. Vertriebsprofis, die Social Selling verstehen und umsetzen wollen. Manager/-innen, die ihr Vertriebsteam digital führen wollen.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

In diesem Online-Praxisseminar arbeiten Sie an zwei Terminen aktiv an Ihrem digitalen „Auftritt“ und Ihren Vertriebs- und Marketing Aktivitäten in LinkedIn. Sie überarbeiten Ihre Profile und professionalisieren Ihren Auftritt sowie Ihre Aktivitäten, um als authentischer Experte wahr genommen zu werden. Das Grundverständnis von Social Selling hilft Ihnen, Ihre digitale Vertriebsstrategie zu aktivieren. Viele Tipps & Tricks rund um digitale Verkaufsansprachen runden das Seminar ab. Der Austausch mit Gleichgesinnten gibt Ihnen ebenfalls neuen Input.

- Sie erarbeiten sich professionelle Online-Business-Profile
- Sie erhalten einen fundierten Überblick über zeitgemäßes Business Networking
- Sie lernen, wie Sie mit gezielten Social Selling Maßnahmen mehr qualifizierte Interessenten/Leads generieren und zu Kunden entwickeln
- Sie werden professioneller interagieren
- Sie sind im aktiven Dialog mit der Trainerin und den anderen Teilnehmern

Veranstalter

IHK Akademie für München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

28.09.2021 - 05.10.2021

Ort

freie Plätze

Plätze frei

Dauer

0.75 Tage

Termininformationen

Termin 1, 28.09.2021, 9.00 bis 11.00 Uhr: Aufbau eines internationalen professionellen LinkedIn Profils

Termin 2, 05.10.2021, 9.00 bis 12.00 Uhr: Content erzeugen, teilen, interagieren

Organisatorische Hinweise

Sehr wichtig: Technische Voraussetzungen: stabile Internet-Leitung mit mindestens 5 Mbit/s Upload-Geschwindigkeit, Webcam und Headset bzw. Laptop mit Kamera und Mikrofon.

Sie benötigen eine LinkedIn BASIS Mitgliedschaft.

Veranstaltungskurzzeichen

F-50-625-21-02

Preis

480,00 €

Veranstaltungsinhalt im Detail

Termin 1: Sicherheitseinstellungen überarbeiten und SEO Relevanz der Profile

- Die Macht der Bildsprache - Profilbilder, Bannerbilder
- Aufbau eines internationalen professionellen LinkedIn Profils

Termin 2: Werkzeuge für Content Suche und Content-Verteilung / Social Listening - Content erzeugen, teilen, interagieren

- LinkedIn Blog

- Newsfeed optimieren
- Richtig suchen und Suchen automatisieren
- Kontakte verifizieren, folgen, interagieren
- Kontaktansprache - Interaktion - Nachhaltigkeit
- Kontakte verwalten - CRM - Notizen, Kategorien
- Relevanz von Empfehlungen
- Reputationsaufbau - Kunden vertrauen anderen Kunden
- Gruppen für die Social Selling Strategie gezielt nutzen

Methoden

Dieses Online Seminar findet an zwei Terminen statt. Sie arbeiten über eine moderne Lernoberfläche und sind im aktiven Ton/Bild Austausch mit der Trainerin und den Teilnehmern.

Sie benötigen ein Headset am PC oder Telefon. Über Bildschirmübertragung folgen Sie den Erklärungen der Trainerin. Idealerweise nutzen Sie zwei Bildschirme.

Eine Aufzeichnung der Schulung ist aus Datenschutzgründen nicht möglich.

Zwischen den beiden Modulen gibt es "Hausaufgaben".

Sie erhalten ein Vorbereitungsdokument. Stellen Sie sicher, dass Sie zur Schulung bereits bei LinkedIn angemeldet sind. Es reicht eine Basis-Mitgliedschaft.

Gesamtsumme

480,00 €

Kontakt



Studienmanagerin

Silvia Gehm

+49 89 5116 5512

Gehm@ihk-akademie-muenchen.de