Social Selling - Mehr Sichtbarkeit über soziale Netzwerke

Mit LinkedIn zum Vertriebserfolg

für	**Fach- und Führungskräfte, insbesondere aus den Bereichen Personal, Marketing, Vertrieb, Social-Media-Verantwortliche**
Termin(e)	**12.11.2024 in Chemnitz von 09:00 Uhr - 17:00 Uhr** **04.12.2024 Online-Auffrischung 11 Uhr – 12 Uhr**
Alternativtermin(e)	**17.06.2025 - 01.07.2025 in Dresden und Online**
Dozent	**Oliver Zentgraf**

Thema

Entweder Du gehst mit der Zeit oder Du gehst mit der Zeit. Diese Worte bringen den Wettlauf unserer Digitalisierung absolut auf den Punkt. Und wer im Vertrieb und vielmehr noch als Führungskraft nicht in den sozialen Medien auffindbar ist, handelt vor allem gegenüber seinem Unternehmen grob fahrlässig. Schließlich ergibt sich ja viel Geschäft durch Zufall und dazu ist es notwendig dem Zufall mit einem aussagekräftigen Onlineprofil entgegenzuwirken. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen wie Sie speziell mit dem sozialen Netzwerk LinkedIn neue Kunden und Kontakte gewinnen und Ihren Vertriebserfolg ausbauen. Im Nachgang können Sie im Online-Auffrischungstraining Ihre Kenntnisse in 1 Stunde Remote-Session vertiefen.

Ihr Nutzen

- Sie sind in der Lage Ihr eigenes LinkedIn-Profil zu erstellen bzw. Ihr bereits bestehendes Profil optimal auszubauen.
- Sie beherrschen das Schreiben eigener Beiträge mit dem richtigen Content für Ihr Netzwerk.
- Sie können die passenden Kunden, Kontakte oder auch Mitarbeiter:innen für Ihr Unternehmen ausfindig machen und mit der richtigen Ansprache für sich und Ihr Unternehmen gewinnen.

Anmeldung zum Seminar:
Social Selling - Mehr Sichtbarkeit über soziale Netzwerke
- ❑ am 12.11.2024 - 04.12.2024 in Chemnitz+online (22-2430)
- ❑ am 17.06.2025 - 01.07.2025 in Dresden+online (67-3509)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351 8322-422
per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

.....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche ……..

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

Das anschließende Vertiefungstraining (Remote-Session) ist inklusive. Dabei haben sie die Möglichkeit, die gewonnenen Learnings erneut aufzugreifen und zu festigen, positive Entwicklungen zu verstärken und mögliche Hürden in der richtigen Umsetzung gemeinsam zu meistern. Aktuelle Fallbeispiele aus der Praxis der Teilnehmenden werden aufgegriffen, um direkt mit dem Vertriebsprofi durchzusprechen bzw. ausgewertet zu werden. Mögliche Handlungsempfehlungen teilt Ihnen gern der Dozent anschließend mit. Die ersten Erfolgserlebnisse mit anderen Teilnehmenden werden geteilt und stellen somit einen weiteren Mehrwert für die Remote Session dar. Sprechen Sie uns gern für weitere Informationen an.

Methodik

Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele, optionales Online-Auffrischungstraining (Remote-Session) im Nachgang

Inhalte

Wahl des richtigen Business-Netzwerkes: Entscheiden Sie sich für LinkedIn als der absolute Vorreiter:

- Machen Sie es einmal richtig: Sorgen Sie für ein vollständiges Profil MIT BILD
- Investieren Sie in Ihre Personenmarke: Nutzen Sie die Premium-Vorteile für mehr Möglichkeiten in der proaktiven Kontaktaufnahme und Netzwerkpflege
- Werden Sie zur Contentmaschine: Machen Sie Ihr Netzwerk durch eigene Artikel oder das Teilen von Beiträgen auf sich zusätzlich aufmerksam
- LinkedIn als Multiplikator für das eigene Recruiting: A-Mitarbeiter sprechen A-Mitarbeiter an
- Rhetorische Spielregeln im Anschreiben neuer Kontakte
- Sie haben noch keine Unternehmensseite auf LinkedIn: Dann aber los
- Das virtuelle Verkaufsgespräch: Überzeugung und Begeisterung über den Bildschirm ausstrahlen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett	0351 8322-332
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr
einschließlich Arbeitsunterlagen: **440,00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen
Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:
Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.