

Social Selling - Mehr Sichtbarkeit über soziale Netzwerke

Mit LinkedIn zum Vertriebs Erfolg

für Fach- und Führungskräfte, insbesondere aus den Bereichen Personal, Marketing, Vertrieb, Social-Media-Verantwortliche

Termin(e) 23.11.2022, 24.11.2022, 10.01.2023 Online
 jeweils 13:30 Uhr - 17:00 Uhr / Remote Session am 10.01.2023 von 11-12 Uhr

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 Vertriebs Erfolg ausbauen. In der anschließenden Remote-Session können Sie Ihr Wissen auffrischen und 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 23.11.2022 - 10.01.2023 in Online (41-0208)

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

>>>Zur Vertiefung und praktischen Umsetzung der erworbenen Kenntnisse empfehlen wir unser Online-Auffrischungstraining "Remote Session - Social Selling - Mehr Sichtbarkeit über soziale Netzwerke" im Nachgang. Für Teilnehmende dieses Seminars ist die Remote Session inclusive.<<<<

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.

>>> Wir führen das Seminar mit Microsoft Teams durch; technische Mindestanforderungen: PC, Laptop oder mobiles Endgerät. Wir empfehlen Kamera, Mikrofon oder Headset. Den Link zur Veranstaltung erhalten Sie mit der Durchführungsbestätigung.

Methodik

Vortrag, Diskussion, Einzel- und Gruppenübungen, virtuelles Verkaufsgespräch, 2 x 3,5 h Live-Chat im Onlinetraining, inklusive 1h vertiefende 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 Netzwerkpflge
- 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: **340.00 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.

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **340.00 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.