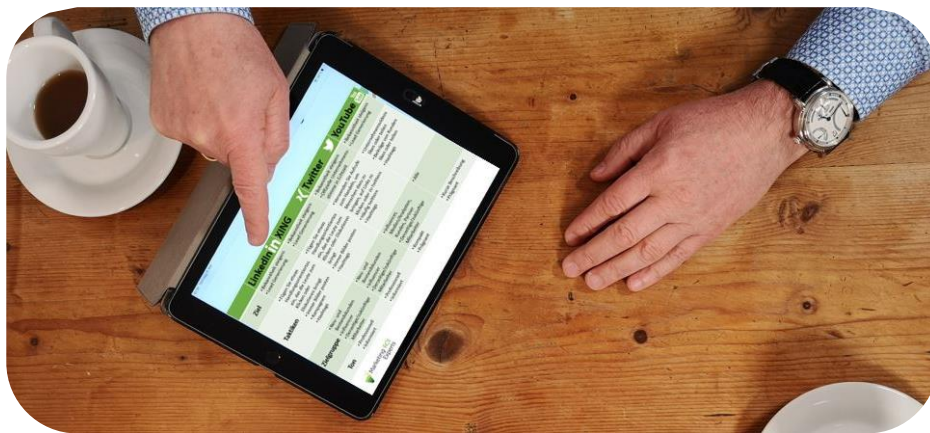


Intensiv-Workshop

Vertriebserfolg durch Social Selling

Digitalkompetenz steigern | Neukunden gewinnen | Bestandskundenpflege erleichtern



Moderner Vertrieb geht neue Wege in der Gewinnung und Betreuung von Kunden. Wo früher persönliche Treffen im Vordergrund standen, ist heute ergänzend Digitalkompetenz gefragt. Dies gilt bei der Neukundengewinnung genauso wie bei der Bestandskundenbetreuung.

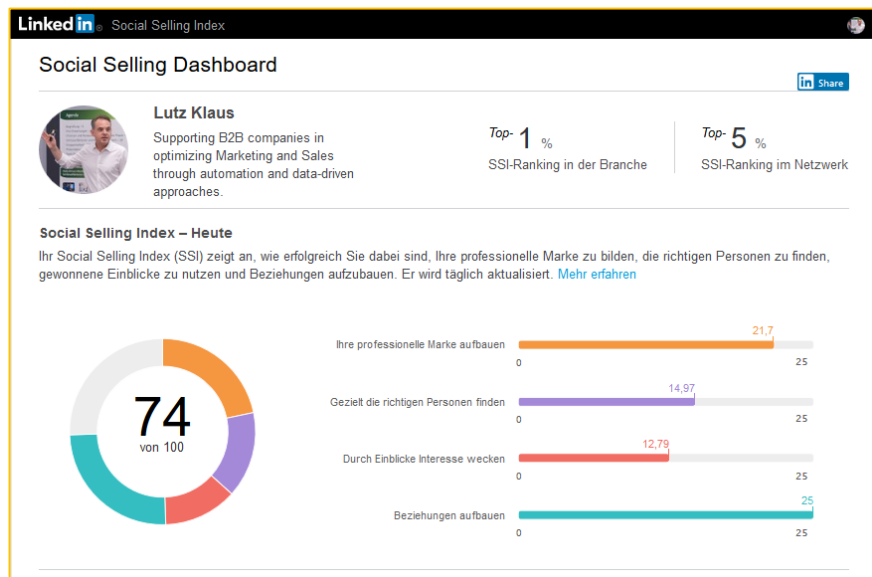
Im Intensiv-Workshop werden allen Teilnehmern in vier Stunden in kompakter Form die wichtigsten Kenntnisse für die Nutzung von Social-Media-Kanälen vermittelt. Sie erfahren, warum Social Selling für das Unternehmen und jeden Vertriebler wichtig ist und wie Vertrieb und Marketing gemeinsam die gewünschte Sichtbarkeit im Markt sicherstellen. Während der inhaltliche Schwerpunkt auf LinkedIn liegt, sind die Methoden auch auf XING und andere Kanäle anwendbar. Praktische Übungen, Experten-Tipps und konkrete Beispiele ermöglichen die unmittelbare Umsetzung. Die Teilnehmer profitieren von geballtem Wissen aus mehr als 15 Jahren aktiver Arbeit und können gezielt Fragen mit dem Referenten behandeln.

„Ich habe an diesem Social Selling Workshop teilgenommen, weil ich der Überzeugung bin, dass die aktive und effiziente Nutzung von den verschiedenen Business Plattformen zur Verkaufsförderung und zu neuen Kunden führt. In diesem Workshop habe ich hilfreiche Tipps zur Erweiterung meines Netzwerkes bekommen. Ferner habe ich neue Ideen sammeln können, wie ich mithilfe der richtigen Ansprache zu neuen Interessenten und Kunden kommen kann. Schon während des Workshops konnte ich anhand der praktischen Umsetzung direkte Erfolge erzielen.“

Kristian Krause, Head of Sales der TAROX Marketplace GmbH und Leitung Business Unit DATA innerhalb der TAROX AG

ZIELGRUPPE: B2B Vertriebs- und Marketing-Verantwortliche, die den Wert von LinkedIn und XING für Vertriebsserfolge erkennen und konkrete Ansätze zur professionellen Umsetzung suchen. Voraussetzung für die Teilnahme sind aktive Profile auf beiden Plattformen.

REFERENT: Lutz Klaus ist Experte für Marketing, Automatisierung und datengetriebene Ansätze. Er hat mehr als 32 Jahre internationale B2B Marketing- und Vertriebserfahrung. 2016 gründete er die Beratungsagentur Marketing ROI Experts, die Unternehmen strategisch und operativ unterstützt. Er ist Buchautor und Gastdozent an zwei Hochschulen zu Marketing ROI und Data-Driven Marketing.



Muster-Agenda

09:00	Einführung und Vorstellung Was ist „Social Selling“ und wie hilft es mir?
09:45	Standortbestimmung: Ihr persönlicher Social Selling Index Ihre eigene digitale Marke aufbauen LinkedIn? XING? Welche Kanäle sind relevant und wann poste ich am besten?
10:30	Kaffeepause
11:00	Gezielt die richtige Person finden Durch Einblicke Interesse wecken Tragfähige Beziehungen mit Stil aufbauen Chancen auch bei XING nutzen 5-10-30 Minuten Plan Zusammenfassung, offene Punkte und Rückmeldungen
13:00	Ende

Auf Wunsch werden eigene Social Media Maßnahmen des Unternehmens inhaltlich integriert.

WEITERE INFORMATIONEN UND BUCHUNG: 030 33847882 | lklaus@marketing-roi.eu