

Social Selling

Neue Kontakte gewinnen und die Sichtbarkeit steigern

Ob Personalsuche, Networking oder Vertrieb - die Business Netzwerke LinkedIn und Xing bieten beste Möglichkeiten, um Geschäftskontakte und Kundenbeziehungen zu pflegen aber auch die richtigen Bewerber, Interessenten und Neukunden zu finden. Mit der richtigen Kommunikationsstrategie lernen Sie Ihre Zielgruppe dabei nicht nur kennen und erfahren mehr über deren Interessen und Vorlieben, sondern sind auch in der Lage, enge Kundenkontakte zu knüpfen und Verkäufe anzubahnen. Doch Social Selling funktioniert nicht über Nacht und ist nur dann erfolgreich, wenn Sie die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer potenziellen Kunden verstehen und gezielt darauf reagieren. Dabei eignen sich auch Kritik und Beschwerden, um den Kontakt aufzunehmen, dem Kunden zu helfen und auch der Community seine Dialogbereitschaft zu zeigen. Sie möchten echte Beziehungen zu Ihrer Zielgruppe aufbauen und einen Dialog starten? Sie wollen vor potenziellen Kunden als Ansprechpartner, Vertrauter und Berater auftreten? In diesem Online-Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihren Auftritt in den Netzwerken optimieren, mit welchen Tools Sie die richtigen Kontakte identifizieren und wie Sie Ihrer Zielgruppe nicht nur hochwertige Inhalte, sondern auch mehrwertige Informationen zur Verfügung stellen.

Themenschwerpunkte

- Einführung in Social Selling
- Plattformen im Überblick
- Strategie: Ziele definieren, Zielgruppen festlegen und analysieren, Leitidee passend zur eigenen Marke finden.
- Reputation aufbauen: hochwertigen Content mit Mehrwert erstellen
- in Dialog treten: authentische Geschichten erzählen, interessante Themen besetzen
- Auf- und Ausbau des persönlichen Profils oder Unternehmensseite
- vernetzen, Nachrichten schreiben, liken, kommentieren, teilen
- Fortschritte messen: Monitoring und Analyse

Lernziele

Dieses Online-Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit Social Business Plattformen in den direkten Dialog mit Kunden gehen und wie Sie als Marke oder Unternehmen ein vertrauensvolles Verhältnis zu Ihren Kontakten aufbauen. Sie erfahren, wie Sie gezielt die richtigen Kontakte identifizieren und Ihr eigenes Profil oder Unternehmensseite gestalten, um ein Netzwerk aufzubauen und Verkäufe anzubahnen. Sie wissen, wie Ihre Kontakte zu potentiellen Zielkunden werden, wie Sie Ihre Bestandskunden binden und sich ein eigenes Netzwerk aufbauen, um Ihre Sichtbarkeit zu steigern.

Teilnehmergruppe

- Das Online-Seminar richtet sich an Vertriebsleiter:innen, Vertriebsmitarbeitende und Pre-Sales Manager, sowie an Marketing- und Kommunikationsverantwortliche aller Branchen, die Business-Netzwerke in ihre Kommunikation einbinden möchten.

Beginn:

Freitag, 26. April 2024, 09:00 Uhr

Ende:

Freitag, 26. April 2024, 17:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Online

Website & Anmeldung:

Email team@media-workshop.de

<https://www.media-workshop.de/seminar/social-selling-webinar/>