Social Selling: LinkedIn als Vertriebsplattform nutzen

ZfU International Business School

01.07.2025 bis 02.07.2025 (Online-Durchführung)
15.09.2025 bis 16.09.2025 (Online-Durchführung)
01.12.2025 bis 02.12.2025 (Online-Durchführung)

LinkedIn ist heutzutage allgegenwärtig und wird für unterschiedlichste geschäftliche Anliegen genutzt. Ob der Aufbau des eigenen persönlichen Netzwerks, die Akquise von neuen Mitarbeitenden oder die gezielte Neukundengewinnung: **Durch eine optimale Nutzung der Plattform wird der eigene B2B-Vertrieb noch erfolgreicher** und es lassen sich neue Kundenfelder erschliessen. Darüber hinaus ist auch die Pflege von Bestandskundinnen und -kunden - durch kurze Kommunikationswege - ein zusätzlicher Benefit.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich auf LinkedIn platzieren, um **Leads zu finden und zu adressieren**. Sie lernen, wie Sie die Kommunikation mit Ihren Kundinnen und Kunden optimieren, um Repeat-/Cross- und Up-Selling zu unterstützen und Zielkunden zu durchdringen. Eine zielführende Social-Selling-Strategie sowie eine detaillierte Verhaltensanalyse helfen Ihnen, diese Ziele zu erreichen. Nutzen auch Sie zukünftig LinkedIn für Ihren modernen Vertrieb.

CHF 1'500.00

Mehr Informationen und Anmeldung

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten

Michael Schreck

Norbert Schuster

Veranstalter

ZfU International Business School

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themenschwerpunkte

- LinkedIn als Vertriebsplattform nutzen
- Vertriebspotenziale von LinkedIn kennen und erschliessen
- Setting Social Selling - von Profiloptimierung bis Zielsetzung
- Nachhaltiges Generieren von Leads
- Marketing & KPIs – Ziele definieren und messen
- Next steps - praktische Umsetzung der LinkedIn Strategie

Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie das Potenzial von LinkedIn für Ihren Erfolg im Vertrieb und Marketing nutzen.
- Sie legen die Basis für Ihre individuelle B2B-Digital-Strategie auf LinkedIn.
- Sie lernen, wie Sie nachhaltig Ihren Vertriebserfolg durch LinkedIn steigern können.
- Sie wissen, wie Sie diesen Erfolg durch Zielsetzungen und KPIs steuern und messen können.
- Sie erhalten konkrete Beispiele, Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis.

Zielgruppe

- Führungskräfte aller Branchen und Bereiche
- Vertriebsleiter/-innen
- Verkaufsleiter/-innen
- Niederlassungsleiter/-innen
- Führungsnachwuchs im Vertrieb
- Führungskräfte und Mitarbeitende im Marketing
- Produktmanager/-innen

Arbeitsmethode

Praxisorientiertes Online-Seminar mit Workshop-Charakter und konkreten, sofort umsetzbaren Tipps. Informative Kurzvorträge, konkrete Fallbeispiele und -analysen sowie aktiver Erfahrungsaustausch.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Dieses Online-Seminar wird mit unserer Schwesterfirma, dem Forum für Führungskräfte aus Wiesbaden DE, durchgeführt.

Mehr Informationen und Anmeldung