

Social Selling

Die Kunst, Social-Media-Netzwerke richtig einzusetzen

Webcode	XCBG
Kurstyp	Seminar
Beschreibung	<p>LinkedIn, XING, Facebook und Co. sind weit mehr als Social Media-Netzwerke. Es sind Verbindungen von Menschen, die sich täglich virtuell austauschen. Verabschieden Sie sich von Ferienfotos und Katzenbildern - nutzen Sie die Plattformen für den beruflichen Austausch mit Privatpersonen und/oder Unternehmen. Finden Sie auf diesem Weg potenzielle Kunden und/oder Arbeitgeber und informieren Sie sich gleichzeitig aktiv und passiv über neue Stellen. Lernen Sie, wie Sie LinkedIn, Xing und Facebook als Unternehmen und zum persönlichen Netzwerken richtig einsetzen und dabei aktiv Social Selling betreiben können.</p>
Was Sie erwartet	<p>Sie erfahren, wie Sie Ihre Profile und Seiten optimieren und lernen die effektivsten Strategien kennen, um neue Kontakte und Leads zu generieren.</p> <ul style="list-style-type: none">• Theoretische Inputs• Vermittlung von Praxiswissen• Übungen• Einzelarbeiten• Austausch <p>Bitte bringen Sie für die Übungen Ihren eigenen Laptop mit.</p>
Ermässigungen und Pakete	<p>10% Rabatt: Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Zürich erhalten eine Ermässigung von 10% auf die Kurskosten. Alle Infos zur Mitgliedschaft.</p>
Inhalte in Kürze	<ul style="list-style-type: none">• Social Media - Strategie und Ziele: Welches Portal ist das richtige?• Social Media Guidelines ("Netiquette", Bildrechte, etc.)• Wo ist Ihre Zielgruppe?• Xing oder LinkedIn? Oder beide?• Das optimale Profil in Xing und LinkedIn• Das eigene Profil optimieren (Profil-Einstellungen, Profil Design und Inhalte)• Als Expert/in positionieren <p>Xing und LinkedIn vertrieblich nutzen</p> <ul style="list-style-type: none">• Grundlagen: Content, Landingpages, Double Opt In• Kontakte finden, das Netzwerk aufbauen• Vorstellung LinkedIn Sales Navigator und Xing ProBusiness• Wie Sie auf sich aufmerksam machen: Taktiken, Aktionen und Inhalte• für die Organisation/Umsetzung und Ihre nächsten Schritte
Teilnehmende	<p>Verkaufs-, Marketing- und Kommunikationsverantwortliche, Business Development Manager/innen und Entscheidungsträger/innen sowie weitere Interessierte</p>
Dauer	1 Tag
Termin/e und Ort/e	<ul style="list-style-type: none">• 10.09.2020 - 08.30-16.30 KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
Preis	595 CHF

Trainer/-in

Roger Basler (de Roca)

Roger L. Basler (de Roca) ist Betriebsökonom FH und Unternehmens-Architekt. Er ist Referent und Autor und bekannt für innovative Geschäftsmodelle. Als Digital Native mit einer Vorliebe für Sprachen und fremde Länder war er lange als Berater im Ausland (unter anderem in China, den USA, im Nahen Osten sowie in Nordeuropa) tätig. In seiner Funktion als Unternehmens-Architekt begleitet er Unternehmen und Startups in den Bereichen Business-Development, Digitales Marketing und e-Commerce.

Bildungsberater/-in

Claudia Fröhlich

+41 44 974 30 49

sihlpost@kv-business-school.ch
