



ONLINE-SEMINAR: Erfolgreiche Neukunden-Akquise mit Social Selling via LinkedIn und XING

....auch Sie haben einen vollen Terminkalender und zu wenig Zeit, um alle Kunden regelmäßig zu pflegen?

Ebenfalls frustrierend ist, dass wichtige Entscheider bei Zielunternehmen in den meisten Fällen durch „**Vorschaltwölfe**“ gut abgeschottet sind.

- Haben Sie mehr wertvolle Interaktion mit Ihren Kunden, **verzichten Sie in Zukunft auf Kalt-Akquise** und verwandeln Sie mehr Interessenten in Kunden!

Dieses Training zeigt Ihnen elegante Wege, Blockaden zu umgehen und Kontakte im Vorfeld eines persönlichen Telefonates oder Termins aufzubauen. Damit **schaffen Sie eine weit höhere Kontaktzahl, steigern die Trefferquote und erhalten kontinuierlich Termine für den Erstbesuch**. Sie lernen, Ihr eigenes Profil zu gestalten, Ihr Netzwerk Zielgruppen-spezifisch aufzubauen und erfahren effiziente Wege, sympathisch Beziehungen zum Ziel-Ansprechpartner anzubahnen.

Die Seminarinhalte auf einen Blick:

- B2B Social Selling Basics für relevante soziale Netzwerke: LinkedIn & XING
- Schnelle Wege, Ihr eigenes Profil für maximale Sogwirkung zu optimieren
- Quick-Win direkt umgesetzt: Wie Sie über 1.000 neue Kontakte/Monat aus Ihrer Zielgruppe erhalten
- Drei erfolgreiche Methoden für den Aufbau der ersten Kontakte
- Deep Dive: Wie Sie mittels Story Telling immer im Kopf Ihrer Kunden bleiben, und welche Inhalte am meisten Aufmerksamkeit bei Ihren Kunden schaffen
- Texte für die vernetzungswirksame Erst-Ansprache und aktivierende Anschreiben für Bestandskunden
- Live Umsetzung an echten Fällen aus der Zielgruppe anhand bereits bestätigter Kontakte
- Bonus: Wie Sie vor Ihrem Wettbewerb erfahren wer aktuell Interesse an Ihren Produkten und Leistungen hat

Online-Seminar am
16. Februar 2022

INFORMATIONEN
& ANMELDUNG



VDI WEBSEITE



Ihr Referent:

Harald Klein, B2B-Vertriebsexperte mit großer Praxiserfahrung, knüpft direkt an die Wünsche der Teilnehmer an

Zielgruppen:

Vertriebsleitung,
Vertriebsinnendienst,
Vertriebsaußendienst,
Gebietsverantwortliche, Online-
und Social Media Marketing

[Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die AGBs des VDI Fortbildungszentrums Stuttgart](#)

Auch als
Inhouse-Seminar.
Fordern Sie ein
Angebot an!

Ihre Nutzen:

- Kalt-Akquise hat ausgedient: Sie sorgen für Sichtbarkeit Ihrer Marke bei Ihren Wunschkunden und schaffen im Vorfeld des ersten Kontaktes ein unmittelbares Gefühl des Vertrauens.
- Sie kennen Ihre Zielgruppe und wissen, wo die passenden Ansprechpartner/innen in den sozialen Netzwerken zu finden sind.
- Sie fügen die ersten bzw. weitere 100 Kontakte zu Entscheidern innerhalb Ihrer wichtigsten Zielgruppe direkt im Workshop hinzu.
- Sie steigern Ihre Kontaktzahl und Terminquote und erreichen gleichzeitig ein besseres Verständnis bei Ihren Kunden durch 1:1-Kommunikation.
- Sie bauen ein **vertriebliches Standbein in den sozialen Netzwerken** auf und fühlen sich dort "Zuhause".

Hinweise zum Online-Seminar:

- Sie erhalten die **Zugangsdaten** zum Online-Seminar einige Tage vor der Veranstaltung.
- Grundvoraussetzungen zur Teilnahme sind ein Internetanschluss, ein Computer/Tablet und ein Headset bzw. Mikrofon & Lautsprecher. Eine Webcam für den persönlicheren Austausch wäre sehr wünschenswert.
- Für unsere Online-Seminare kommt hauptsächlich die Software Zoom zum Einsatz. Vereinzelt auch GoToMeeting oder MS Teams.
- Die Teilnehmerunterlagen erhalten Sie vor, während oder im Nachgang des Seminars als Download oder per Mail.



