

Im modernen B2B Vertrieb ist der Kunde bereits sehr gut informiert und erwartet von Ihnen genaue Kenntnisse seiner Ansprüche und Unterstützung bei seinen aktuellen Herausforderungen. Soziale Business Netzwerke helfen uns dabei: Wir im Vertrieb legen heute unseren Fokus auf den Nutzen, den wir dem Kunden liefern und bauen eine Beziehung zu dem Interessenten auf. Digital Personal Branding und den Mitarbeiter als Markenbotschafter zu entwickeln sind wichtige Bestandteile im modernen Social Media Vertrieb.



## DIGITALE KUNDENGEWINNUNG – Social Selling!

Wie Sie Ihre Kontakte über Social Media effizient und erfolgreich gewinnen können

### **Session 1: Professionalität im digitalen IT-Vertrieb (3,5 Stunden inkl. Pause)**

- Was genau Customer Experience bedeutet
- Welche Eckpfeiler notwendig sind, um ein professionelles Portfolio bei Xing und LinkedIn zu bekommen
- Welche Argumente entscheidend sind, damit Sie Ihre Zielgruppe auf Social Media überzeugen
- Wie genau Ihr Zielkunde aussieht
- Welche Hilfsmittel Sie brauchen, um im digitalen Vertrieb erfolgreich zu sein

### **Session 2: Erfolgreiche Nutzung Ihrer Social Media Kanäle (3,5 Stunden inkl. Pause)**

- Wie Sie Xing und LinkedIn erfolgreich nutzen – Praxisbeispiele mit Live-Accounts
- Wie Sie Ihre Digital Personal Brand für sich und das IT-Unternehmen entwickeln
- Wie Sie Mitarbeiter zu Markenbotschaftern machen können
- Welche weiterführenden Maßnahmen Sie für Ihr IT-Unternehmen mitnehmen können

Was nehmen Sie mit?

Die erfolgreiche Systematik für Ihren digitalen Vertrieb auf Ihren Social Media Kanälen, sowie Ihren persönlichen Interessewecker passend zu Ihren Lösungen. Sie erhalten außerdem ausführliche Seminarunterlagen, Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen.

## IHRE TRAINERIN

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: Neukunden Akquise und Social Media Business
- Mitglied im Vorstand des Bundesverbandes der Vertriebsmanager e.V.
- Langjährige Erfahrung als Inside Sales Expert mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler

