

Nutzung sozialer Medien für den Vertrieb (Social Selling)

Ein exklusives Angebot für Mitglieder im Kunststoff-Netzwerk Franken – Virtueller Workshop

Mittwoch, 01. Oktober 2020, Beginn: 08:30 Uhr

ZIEL-GRUPPE Verkaufsleiter und Verkäufer, die im Investitionsgüterbereich als Anbieter von Lösungen aktiv sind und sich gezielt als Fachansprechpartner gegenüber aktuellen und potenziellen Kunden positionieren wollen.

ZIEL-SETZUNG Der Kampf um Zeit und Termine bei potenziellen Kunden wird immer härter. Insbesondere in der gegenwärtigen Situation, in der persönliche Kontakte schwer möglich sind, **ist es wichtig vom Kunden wahrgenommen zu werden**. Die Teilnehmer des Workshops erarbeiten sich Vorgehensweisen, wie sie beispielsweise LinkedIn und Xing in ihren Verkaufsprozess integrieren. Die eigene Positionierung als Problemlöser und Ansprechpartner in den sozialen Netzwerken ermöglicht einen Zugang zu potenziellen Kunden abseits der klassischen Vertriebswege. Das Finden der richtigen Kontakte spielt dabei ebenso eine Rolle wie die Interessen der (potenziellen) Kunden zu verstehen. Es werden Strategien entwickelt, um Leads und Termine zu generieren und das digitale Beziehungsmanagement professionell zu gestalten.

- INHALTE**
- 08:30 – 10:30 Session I**
- Veränderungen im Beschaffungsprozess
 - Social Selling Prozess verstehen
 - Aufbau der Marke Ich (Erstellen eines aussagekräftigen Profils)
- 11:00 – 13:00 Session II**
- Das Finden der richtigen Ansprechpartner
 - Die Ansprechpartner mit Mehrwerten ansprechen
- 14:00 – 16:00 Session III**
- Der Weg von Social Media zum Telefon/virtuellen Meeting
 - Langfristige Beziehungen zum Kunden aufbauen

TRAINER Fabian Volbers ist Berater bei Mercuri International Deutschland GmbH. Er ist primär zuständig für die Umsetzung von Beratungs- und Trainingsprojekten. Dabei entwickelt er gemeinsam mit nationalen und internationalen Kunden Vertriebsstrategien und neuartige Wege der Marktbearbeitung und hilft der Verkaufsmannschaft bei der langfristigen Umsetzung dieser Neuerungen. Social Selling ist dabei eines seiner Schwerpunktthemen. Fabian Volbers ist bei Mercuri neben den Kundenprojekten noch in die zentrale Produkt- und Konzeptentwicklung involviert. Zu seinen Kunden zählen neben mittelständischen Unternehmen auch global agierende Konzerne.



Mit rund 400 Mitarbeitern in 40 Ländern analysiert Mercuri Absatzsituationen, entwickelt gemeinsam mit den Kunden leistungsfähige Vertriebskonzepte und optimiert Verkaufsprozesse. Anschließend wird die Umsetzung mit Trainings- und Coachingmaßnahmen begleitet.



Nutzung sozialer Medien für den Vertrieb (Social Selling)

Ein exklusives Angebot für Mitglieder im Kunststoff-Netzwerk Franken – Virtueller Workshop

Donnerstag, 01. Oktober 2020, Beginn: 08:30 Uhr

Termin: Donnerstag, 01. Oktober 2020, 8:30 bis 16:00 Uhr in drei Sessions

Ablauf: Die angemeldeten Teilnehmer erhalten über das KNF einen Link mit den Zugangsdaten der Schulungsplattform der Firma Mercury. **Nur die Teilnehmer mit einer bestätigten Anmeldung werden durch den Administrator der Schulungsplattform für den interaktiven Workshop freigeschaltet.** Es ist daher wichtig, sich rechtzeitig anzumelden.
Stellen Sie daher sicher, dass eine stabile Internetverbindung gegeben ist, da Sie neben der Videoübertragung direkt an Ihren eigenen Social-Media Profilen arbeiten werden.

Kosten: Der Preis für dieses Seminar beträgt 395,- Euro zzgl. MwSt. Die Rechnung über die Teilnahmegebühr geht Ihnen mit der Anmeldebestätigung zu. Bei einer Stornierung der Anmeldung nach dem 24. September 2020 berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 €. Bei Nichtteilnahme am Seminartag ohne Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt.

Anmeldung: Aus unserem Haus melden wir folgende Person verbindlich zum Workshop an:

UNTERNEHMEN/ RECHNUNGSANSCHRIFT	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
VOR- UND ZUNAME	<input type="text"/>
FUNKTION	<input type="text"/>
EMAIL	<input type="text"/>
TELEFON / HANDY	<input type="text"/> <input type="text"/>

Ort, Datum

Unterschrift

