

LINKEDIN SOCIAL SELLING

LinkedIn Social Selling eli miten jalkauttaa modernia myyntiä LinkedInin avulla -koulutus

Mitä sosiaalinen myynti LinkedInissä käytännössä tarkoittaa? Mitä se mahdollistaa sinun yrityksellesi ja kuinka toteutat sitä menestyksekkäästi? Erityisesti B2B-sektorin ja asiantuntijapalveluiden myyntiin LinkedIn on erittäin potentiaalinen myyntikanava, mutta miten myyntiä jalkauttaa ja mitä muuta LinkedInin kautta kannattaa myydä?

Tässä koulutuksessa käydään läpi kaikki olennainen henkilökohtaisen vaikuttamisen ja henkilöbrändin vahvistamisen, ammatillisen verkostoitumisen, sosiaalisen datan löytämisen ja jalostamisen, asiakaskeskeisen presenssin, ja arvontuotannon puitteissa, unohtamatta kikkoja asiakastiedon entistä syvällisempään keräämiseen, potentiaalisten asiakkaiden ostopäätäjien suoraan ilmaiseen kontaktointiin, liidien generointiin, Sales Navigator -palvelupaketin parhaisiin käytänteisiin, ja moniin muihin tapoihin saada LinkedInistä kaikki mahdollinen teho irti myynnin tarpeisiin.

Sosiaalinen myynti eli Social Selling on tuonut myyntiin aivan uuden ulottuvuuden, kun myynti ei ole enää kylmäpuheluita ja palaverien buukkaamista tai esitteiden ja tarjouksien lähettämistä, vaan suoraviivaista ja henkilökohtaista vaikuttamista, asiakaspalvelua, henkilöbrändien rakentamista, kasvuhakkerointia, sosiaalisten suhteiden rakentamista ja hyödyntämistä, läsnäoloa ja auttamista, sekä sosiaalisen datan hyödyntämistä myynnissä. Ja LinkedIn on parhaimmillaan juuri näiden asioiden mahdollistaja parhaasta päästä, erityisesti B2B-sektorilla, mutta entistä useammin myös tavoiteltaessa julkisen ja kolmannen sektorin päättäjiä, tai nyt jo kalliimpien tuotteiden osalta kuluttaja-asiakkaita.

Tämä koulutus menee syvemmälle LinkedInin kikkoihin ja pieniin jippoihin myynnin näkökulmasta, kuin yksikään muu koulutus Euroopassa!

Kouluttaja:

Suomen kokenein LinkedIn-kouluttaja Tom Laine

Päivämäärä ja aika:

28.01.2022, klo 9:00-12:00

22.03.2022, klo 9:00-12:00

Ohjelma klo 9:00-12:00 +/- 15 min.

LinkedIn Social Selling -koulutuksessa käydään läpi mm.

- henkilökohtaista vaikuttamista
- henkilöbrändin vahvistamista
- asiakastiedon sekä sosiaalisen datan löytämistä ja jalostamista

- ilmaista kontaktointia
- liidien generointia
- Sales Navigator -palvelupaketin parhaat käytänteet

ja moniin muihin tapoihin saada LinkedInistä kaikki mahdollinen teho irti myynnin tarpeisiin.

ILMOITTAUTUMINEN

P. 09 696 2950, www.yritysakatemia.fi, ilmoittautuminen@yritysakatemia.fi

OSALLISTUMISMAKSU

390 euroa + alv laskutetaan koulutuspäivänä. Koulutus ja materiaalit sisältyvät hintaan.

Lisäosallistujat -50 %

PERUUTTAMINEN

Estyneen tilalle voidaan vaihtaa toinen osallistuja kuluitta. Peruutuksesta ja 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä muutoksista veloitetaan toimituskuluina 15 % webinaarin hinnasta. Myöhemmin kuin 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä peruutuksista tai peruuttamatta jätetystä ja käyttämättömästä koulutuspaikasta veloitetaan osallistumismaksu kokonaisuudessaan. Peruutus on tehtävä kirjallisesti