

LinkedIn-Masterclass Sales & Recruiting

8 Wochen Coaching mit Mark Schulze, Founder Social Selling Club

Kursbeschreibung

LinkedIn ist auch in Deutschland zum führenden sozialen Medium für B2B-Kontakte, Sales-Anbahnung und Recruiting geworden. Der LinkedIn- und Sales-Experte Mark Schulze führt die Teilnehmer mit einem abgestimmten Mix aus Schulungssessions, Coaching-Optionen, eigener Übung und Gruppenaustausch vom Einsteiger zum LinkedIn-Profi. Der Fokus liegt auf der Nutzung für Salesprozesse, die Nutzung für Recruiting wird mit behandelt. Extravorteil: Machen Sie Ihr erworbenes LinkedIn-Know-how für Ihr Team und Unternehmen nutzbar.

1. Online-Sessions je 90 Minuten

Vortrag, Best-Practice, Q&A

- Session 1 - LinkedIn & persönliches Profil
- Session 2 - Netzwerkaufbau und Community
- Session 3 - Eigene Beiträge und Interaktion
- Session 4 - Unternehmensprofil und Aktivitäten
- Session 5 - Social Recruiting auf LinkedIn
- Session 6 - Reporting von Kennzahlen & interne Kommunikation

2. Videoaufzeichnungen

Die Sessions werden aufgezeichnet und für eine begrenzte Zeit in einer geschlossenen Gruppe zum Nachschauen bereitgestellt.

3. Individual Coachings

Die Teilnehmer erhalten Coaching Vouchers. Individuelle und vertrauliche Fragen können behandelt werden.

4. LinkedIn Gruppe

In einer geschlossenen LinkedIn-Gruppe werden Fragen beantwortet und die Teilnehmer tauschen sich aus.

5. Eigene Übung und on-the-Job-Praxis

Die Teilnehmer nutzen während der ca. 8 Wochen-Phase des Coaching-Programms LinkedIn. Sie entwickeln Kommunikation, Profil und Präsenz weiter. Erlerntes wird so direkt umgesetzt, sich ergebende Fragen in das Coaching zurückgespiegelt.

Trainer

Mark Schulze, Founder Social Selling Club

Dauer

Ca. 8 Wochen

Format

6 online-Sessions
Coaching Vouchers
LinkedIn Gruppe

Max. Teilnehmer

12 Personen

Kontakt

Frau Julia Noglik
noglik@vaf.de / 02103 700-253

Zielgruppe

- Vertrieb, Geschäftsleitung, Presales.

Lernziele

- Know-how zu Strategie und Praxis LinkedIn für eigene Vertriebsziele und Nutzung im Salesprozess
- Praktische Erfahrung und Routine aus 8 Wochen Programm mit Schulungssessions und Coaching

Know-how-Voraussetzungen

- Keine

Technisches Equipment

- Eigener Rechner mit Internetzugang, Videokamera, Audio
- LinkedIn Account (kostenfreier Account ist ausreichend)

Trainer

Mark Schulze, Founder Social Selling Club

Mark Schulze ist Gründer des Social Selling Club und LinkedIn- sowie Sales-Experte. Er hat bereits 1500+ Coachings und Trainings durchgeführt und ist vielgefragter Redner und Impulsgeber auf Branchenevents. Die ITK-Branche ist ihm aus eigener beruflicher Vergangenheit als Unternehmer und Vertriebschef bestens bekannt.

