

LinkedIn ITK-Sales Masterclass 2024

8 Wochen Coaching mit Mark Schulze, Founder Social Selling Club

Kursbeschreibung

LinkedIn ist zum führenden sozialen Medium für B2B-Kontakte und Salesprozesse geworden, und die individuell optimierte LinkedIn-Nutzung bildet einen unerlässlichen Baustein der Vertriebsstrategie. Der LinkedIn- und Sales-Experte Mark Schulze führt die Teilnehmer mit einem abgestimmten Mix aus Schulungssessions, Coaching-Optionen, eigener Übung und Gruppentausch vom Einsteiger zum LinkedIn-SalesProfi. Neben der individuellen Nutzung wird die Einbindung in die Salesprozesse und -strategie des Unternehmens vermittelt. Machen Sie Ihr erworbenes Know-how für Ihr Team und Unternehmen nutzbar.

1. Online-Sessions je 90 Minuten

Vortrag, Best-Practice, Q&A

- Session 01: Optimierung InBound Profile - Conversion Punkte - Positionierung
- Session 02: OutBound Netzwerk - Recherche - Buying Center - Direct Messages
- Session 03: Content Creation & Mix - Interaktionen - Planung - CopyWriting
- Session 04: Reportings & Auswertung - Steuerung und Pipelines - Routinen
- Session 05: RoundUp Sales Navigator (Leads & Accounts)
- Session 06: Company Page & Business Manager

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 7898 654

Zielgruppe

- Vertrieb, Marketng, Presales
- Geschäftsleitung

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, Video + 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.

