

KOMPASS SEMINAR für Solo-Selbständige / Berater mit maximal 1 Vollzeitmitarbeiter:

Social Selling mit LinkedIn und Co.

Thema: „Verkauf und Sichtbarkeit durch gezieltes Networking“

Inhalt:

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie LinkedIn und andere soziale Netzwerke strategisch einsetzen, um Ihre Sichtbarkeit zu erhöhen, Beziehungen zu pflegen und gezielt Leads zu generieren. Sie lernen, wie Sie durch Social Selling Ihr Netzwerk gezielt ausbauen und Ihre Verkaufsstrategie optimieren:

- Grundlagen des Social Selling: Was es ist und wie es funktioniert – Erfahren Sie, wie Sie Social Selling effektiv nutzen können, um Beziehungen zu pflegen und Vertrauen aufzubauen.
- Aufbau eines professionellen Profils und Netzwerks: Lernen Sie, wie Sie sich auf LinkedIn und anderen Netzwerken so präsentieren, dass Sie von potenziellen Kunden und Geschäftspartnern wahrgenommen werden.
- Einsatz von KI-Tools zur Personalisierung und Automatisierung: Entdecken Sie, wie Sie KI-gestützte Tools verwenden können, um Ihre Nachrichten zu personalisieren und Ihre Social-Selling-Strategie effizienter zu gestalten.
- Praxisübungen zur erfolgreichen Kontaktaufnahme und Leadgenerierung: Erhalten Sie praxisorientierte Tipps und entwickeln Sie die Fähigkeiten, um Ihre Netzwerkarbeit gezielt auf die Generierung von Leads auszurichten.

Nach diesem Seminar können Sie LinkedIn und andere Netzwerke strategisch nutzen, um Ihre Sichtbarkeit zu steigern, Kontakte effektiv zu knüpfen und gezielt Leads zu generieren.

Ihr einzigartiger Vorteil:

Dieses Seminar kombiniert bewährte Social-Selling-Techniken mit innovativen KI-Tools und gibt Ihnen das Rüstzeug, um Ihre Networking-Strategien auf die nächste Stufe zu heben. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kommunikation und Leadgenerierung nicht nur effizient, sondern auch authentisch gestalten können, um langfristige Beziehungen aufzubauen und nachhaltig zu wachsen.

Warum dieses Seminar?

- Gezielte Sichtbarkeit: Lernen Sie, wie Sie durch Social Selling Ihre Präsenz und Sichtbarkeit in sozialen Netzwerken steigern.
- Effektive Leadgenerierung: Entwickeln Sie konkrete Strategien, um Ihr Netzwerk aktiv zur Leadgenerierung zu nutzen.
- KI-gestützte Automatisierung: Erfahren Sie, wie Sie mit KI die Personalisierung und Automatisierung von Nachrichten optimieren können, um effizienter zu arbeiten.
- Praktische Umsetzung: Mit praxisorientierten Übungen und einem klar strukturierten Plan können Sie das Gelernte direkt umsetzen.

Ergebnis:

Am Ende dieses Seminars sind Sie in der Lage, Social Selling erfolgreich zu betreiben, Ihr Netzwerk strategisch auszubauen und mit der Unterstützung von KI gezielt Leads zu generieren – alles mit einer authentischen, professionellen Ansprache.

Dauer:

3 Tage à 8 Stunden

Methoden:

Impulse, Live-Demos, praxisorientierte Übungen, Gruppenarbeiten und Feedbackrunden

Anzahl Teilnehmer:

Mindestens 2, maximal 10

Ihre Investition:

5.000 € – abzgl. KOMPASS-Förderung: -4.500 € – **Selbstkosten: 500 €**

Anbieter:

Nicole Rauscher
DEKRA-Zertifikat | Träger AZAV
Hauptstraße 54, 88138 Sigmarszell
Tel.: +49 8389 929588
E-Mail: info@nicole-rauscher.de
USt-ID: DE 187 856 635

Durchführender Trainer/Coach/Berater:

Clemens Richard Adam
Kihnstraße 13, 63739 Aschaffenburg
Tel.: 0152 54032049
E-Mail: adam@clemens-adam.de

Aktuelle Termine:

Finden Sie auf: <https://www.clemens-adam.com/kompass-foerderung/>

Seminartage und Inhalte:**Tag 1: Grundlagen des Social Selling**

- **08:00 Uhr: Begrüßung und Einführung ins Seminar**
- **08:30 Uhr: Was ist Social Selling? Grundlagen und Ziele**
- **10:30 Uhr: Pause**
- **11:00 Uhr: LinkedIn verstehen: Aufbau eines professionellen Profils**
- **13:00 Uhr: Mittagspause**
- **14:00 Uhr: Einführung in KI-Tools zur Personalisierung von Nachrichten**
- **15:30 Uhr: Pause**
- **16:00 Uhr: Praxis: Erstellen eines optimierten LinkedIn-Profiles**
- **17:00 Uhr: Abschluss und Reflexion**

Tag 2: Networking und Leadgenerierung

- **08:00 Uhr: Rückblick auf Tag 1 und Einführung in Networking-Strategien**
- **08:30 Uhr: Kontakte knüpfen: Erfolgreiche Ansprache und Interaktion**
- **10:30 Uhr: Pause**
- **11:00 Uhr: Leadgenerierung mit LinkedIn: Suchen, filtern und gezielt ansprechen**
- **13:00 Uhr: Mittagspause**
- **14:00 Uhr: Praxis: Erstellung personalisierter Nachrichten und Follow-ups**
- **15:30 Uhr: Pause**
- **16:00 Uhr: Optimierung der erstellten Nachrichten durch KI-Unterstützung**
- **17:00 Uhr: Abschluss und Feedback**

Tag 3: Umsetzung und langfristige Strategien

- **08:00 Uhr: Planung einer Social-Selling-Strategie: Ziele und Maßnahmen**
- **08:30 Uhr: Best Practices: Erfolgreiche Beispiele analysieren**
- **10:30 Uhr: Pause**
- **11:00 Uhr: Praxisworkshop: Entwicklung einer eigenen Social-Selling-Strategie**
- **13:00 Uhr: Mittagspause**
- **14:00 Uhr: Planung: Wie Sie Social Selling langfristig umsetzen und messen**
- **15:30 Uhr: Pause**
- **16:00 Uhr: Abschlussworkshop: Präsentation und Optimierung der Strategien**
- **17:00 Uhr: Zertifikatsübergabe und Verabschiedung**

Ablauf – So erhalten Sie Ihre Förderung:

- 1. Unverbindliches Erstgespräch: Kontaktieren Sie Clemens Adam oder Nicole Rauscher, um zu prüfen, ob die Förderung für Sie geeignet ist.**
- 2. Erstberatung und Antragstellung: Durchführung der Erstberatung bei einer zuständigen Stelle.**
- 3. Übergabe des Qualifizierungsschecks: Erhalt des Schecks zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung.**
- 4. Rechnungsstellung: Investition von 5.000 € (abzüglich Förderung nur 500 € Selbstkostenanteil).**
- 5. Seminarstart: Teilnahme an Ihrer Weiterbildung.**
- 6. Zertifikat und Teilnahmebestätigung: Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat.**

7. Abrechnung und Erstattung: Über das Portal Z.E.U.S. erfolgt die Abwicklung und Erstattung der Förderung.

Nutzen Sie jetzt die Gelegenheit, Ihre Social-Selling-Strategien auszubauen und gezielt Leads zu generieren!