

LinkedIn professioneel gebruiken

Hoe meer uit LinkedIn halen.

LinkedIn
Sales Solutions

APPROVED
TRAINING PARTNER

Doelgroep

- Zakenlui
- Ervaren professionals die hun eigen manier van werken willen veranderen door gebruik te maken van nieuwe technologieën.
- Passieve LinkedIn gebruikers die succesvolle werkmethodes binnen LinkedIn willen ontdekken om actieve gebruikers te worden.

Agenda klassikale training (1 dag)

- Introductie: trends in verkoop
- Waarom LinkedIn
- Wat is social selling: do's en don'ts
- SSI (Social Selling Index)
- Een sterk profiel opmaken
- U verbinden met klanten en prospecten (uw network uitbouwen)
 - Waarom
 - Wie
 - Hoe
- Zoekopdrachten lanceren en opslaan in de standaard LinkedIn account
- Communiceren met klanten & prospecten
 - Liken
 - Commentaar geven
 - Delen
 - Publiceren

Agenda klassikale training

- Samenvatten en inzichten geven voor mogelijke vervolgstappen: Push training Lead generation en/of LinkedIn Sales Navigator
- Individuele LinkedIn Barometer oefening & actieplan

Resultaten, wat levert het uw organisatie op:

- Social Selling met een strategisch en gestructureerd plan
- SSI verbetering (performantie tool LinkedIn)
- Verbetering in operationale verkoopsefficiëntie
- Leren hoe u via LinkedIn leads kan genereren
- Blijf "top of mind" binnen uw netwerk
- Bouw uw eigen bedrijfsmerk

"Je hebt bijna 5x meer kans om een eerste vergadering te plannen als je een persoonlijke LinkedIn verbinding hebt"