



Marktvorteile im Sales durch Social Media Präsenz

Die Präsenz in den *Social Media* Kanälen ist für den Verkauf von Produkten und das Angebot von Dienstleistungen zentral.

Persönliche Kontakte und Kundenvertrauen tragen aber, bei den Themen Neuakquise und personalisierte Kontaktpflege, weiterhin wesentlich zum Erfolg der Sales Mitarbeiter bei.

Mit einem authentischen *Personal Branding* und einer klaren *Kommunikationsstrategie* wird Aufmerksamkeit zu Personen und Produkten / Dienstleistungen kombiniert und geweckt.

Zielgerichtete Vernetzungen ermöglichen einen geplanten Kundenaufbau, steigern die Effizienz bei der Streuung von Neuheiten und Informationen und lässt Trends und Interessensbekundungen eruieren.

Zu wissen auf was beim *Personal Branding* und dem zielgerichteten Vernetzen alles zu achten ist und wie man dabei effizient vorgeht, spart nicht nur Zeit, sondern ist für einen professionellen Auftritt zentral.

Personalifizierter Kursinhalt

- Klärung des Kontextes, sowie Erarbeitung einer Kommunikationsstrategie und -taktik
- Personal Branding:
 - Erstellung, Nutzung & Positionierung
 - Soft skills und ihre Bedeutung
- Zielgerichtete Vernetzung:
 - Vorgehen, Aufbau und Pflege
 - Interessensgruppen: beitreten oder selbst gründen
- Effizientes Nutzen von LinkedIn:
 - Aktives Suchen, Finden und Kontaktpflege
 - Gefunden werden: Visibilität durch Publizieren eigener Artikel/Kommentare

Side Effects

- Erweiterung der angestammten Sales Aktivitäten
- Erhöhung der externen Wahrnehmung bezüglich Firmenmarke, Person & Expertisen
- Reichweitenerhöhung und Wettbewerbsvorteile
- Gesteigertes Bewusstsein durch Anwendung aktuellster Medien
- Stärkung des Selbstvertrauens durch positive Erfahrungen