

Neue Akquise Möglichkeiten mit XING & LinkedIn – wie Sie die neuen Medien nutzen, um professionell zu Netzwerken & Neugeschäft generieren

Die Teilnehmer erleben, wie Sie in XING & LinkedIn Kontakte aufbauen und wie seriöses, virtuelles Netzwerken in der Kundengewinnung & im Geschäftskontaktaufbau eingesetzt werden kann.

Die Randbedingungen der Märkte ändern sich schneller denn je. Neue Wettbewerber, innovative Produkte und auch die Verhandlungsmacht der Kunden erschweren es zunehmend, die eigenen Vertriebsressourcen optimal und gewinnbringend einzusetzen.

Susanne Hillmer, Kundenpfadfinderin zeigt Ihnen in einem Intensivworkshop-, wie Sie durch methodisches Vorgehen die Vertriebseffizienz hochschrauben. Ausgehend von Strategien zur Potenzialfindung und Leadgewinnung bis hin zur professionellen Accountbearbeitung - bewährte und sofort umsetzbare Handlungsanweisungen stehen auf der Agenda. Keine Theorie !

Der eintägige Workshop ist inhaltlich so gestaltet, dass alle Teilnehmer einen großen Nutzen haben werden. Für den vertriebsorientierten Geschäftsführer, den Account Manager sowie für Führungskräfte im Vertrieb.

- Termin:** 2. März 2012 Beginn/Ende siehe Agenda
- Ort:** pc-plus Training & Service GmbH, Heimeranstraße 37 / 6. OG, 80339 München
Anfahrtskizze: http://www.artaro-muenchen.de/kontakt/anfahrt_muenchen.php
- Teilnehmer:** Max. 12 Teilnehmer (Geschäftsführer und Vertriebsleiter). Der Workshop ist sehr gut für Neueinsteiger geeignet.
- Kostenbeitrag:** Pro Workshop 398,00 € je Teilnehmer, 2 und Folgeteilnehmer 348,00 € zzgl. ges. MwSt. Der Beitrag ist vorher bis zum 1.2.2012 Stichwort XING unter Angabe des Namens einzuzahlen an Steffen GmbH VR Bank München Land eG, BLZ 70166486, Konto: 2401827
- Anmeldung:** Bitte in den nächsten Tagen per Email an <mailto:steffen@muk-it.com> Für Fördermitglieder werden die Plätze bis zum 27.1. reserviert. Die Anmeldungen werden nach Ihrem Eingang bestätigt. Die Anmeldung ist verbindlich. Bei kurzfristigen Absagen (< 7 Tage) erfolgt keine Rückerstattung. Ersatzteilnehmer sind zugelassen.

Anmeldeschluss: Bei 12 Anmeldungen. Spätestens jedoch am 10. Februar 2012

Agenda XING/LinkedIn:

Vorbereitung der Teilnehmer: XING Profil mit Premium Mitgliedschaft, LinkedIn Profil – Basis Mitgliedschaft, auf beiden Portalen eingetragen und mind. bei XING schon ½ Jahr Mitglied. Aktuelles Bild auf beiden Portalen.

Methoden: Präsentationen, Diskussionen, praktische Handlungsanweisungen mit direkter Umsetzung am PC



1. Teil Tagesschulung am 2.3.2012 von 8:45-17:00

- Eine klare virtuelle Identität (individuell - der Firmenphilosophie angepasst) auf beiden Portalen
- Lernen, wie Funktionen in XING & LinkedIn effektiv genutzt werden
- Eine gezielte und individuelle Anleitung zur Aktivierung & zum Aufbau von Geschäftskontakten
- Seriöse Kundenansprache und das richtige Verhalten: Der Ethik Codex
- Impulse zur eigenen Netzwerkpflege

2. Teil Telefonkonferenz (2h) mit Beam your screen am 30.3. von 8:30-10:30

- Feedback auf erstellte Profile
- Fragen & Antworten nach 4 Wochen Umsetzung
- Neue Impulse und weitere Tipps für die zukünftige Vorgehensweise

Susanne Hillmer zählt zu den XING/LinkedIn Vorreitern in Deutschland. Ihre fundierten Marktkenntnisse als langjähriger Verkaufsleiter gepaart mit pädagogischen Fähigkeiten zeichnen Sie aus. Praxisnähe und sofortige Umsetzungsmöglichkeit Ihrer Handlungsempfehlungen.