

DigiStart: Held sein – jetzt durchstarten

SOCIAL SELLING: VERTRIEB 2.0



New Sales for more Customer Happiness

Sie suchen nach neuen Kunden oder wollen Ihre bestehenden zu noch größeren Fans entwickeln? Dann nutzen Sie die Sales-Methodik Social Selling. Was Sie dazu benötigen, ist mehr, als ein Profil einzurichten – es bedarf vielmehr einer klaren Ausrichtung, Zielen und der dazugehörigen Strategie.

Social Selling ist das Nutzen des persönlichen sozialen B2B-Netzwerks (Fokus: LinkedIn), um konkrete Kunden/ Interessenten zu finden, vertrauenswürdige Beziehungen aufzubauen und dadurch nachhaltig Ihre Verkaufsziele zu erreichen.

Nutzen Sie die Macht der sozialen Netzwerke für Ihren Erfolg! Mit den DigiStart Social Selling-Einstiegspaketen können Sie jetzt schnell durchstarten.

Ihre Vorteile

- + Zielgerichteter Aufbau eines Netzwerkes
- + Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen
- + Effiziente Erreichung Ihrer Vertriebsziele
- + Leadgenerierung
- + Einfacher und schneller Einstieg

DigiStart Social Selling: Vertrieb 2.0

- + Ausarbeitung Ihres Personal Brands für eine gute Online-Positionierung
- + Definieren einer einheitlichen Content-Strategie
- + Zielgruppenrecherche und Aufbau Netzwerk
- + Lead Nurturing: Der Weg zum Kunden

2 Varianten

Coaching 1:1 – only you

- + Einzel-Training

Kosten: 1.200,- Euro zzgl. MwSt.

Tagesworkshop for Groups – max. 8 Personen

- + Gruppen-Training

Kosten: 3.000,- Euro zzgl. MwSt.



Ihre Ansprechpartnerin:
DigiHero Sarah Torkornoo – der Social Star gewinnt das Vertrauen der Kunden.

Sarah Torkornoo
Marketing Strategy
Consultant
Business Solutions CRM
0541 9493-5430
hallo@sievers-group.com