

LinkedIn Sales Training van Lead tot Klant

Een workshop van 2 sessies om zo het maximale (sales) resultaat uit uw LinkedIn profiel, connecties, acties/initiatieven én Sales te halen!

Direct toepasbaar in de praktijk.



van Lead tot Klant

LinkedIn sessie 1

Voor iedereen die op een professionele wijze LinkedIn wil gebruiken en meer wil weten over de mogelijkheden die LinkedIn biedt om Sales te genereren. Wordt een deskundig LinkedIn gebruiker.

Inhoud

- Hoe zet je LinkedIn optimaal in om leads te genereren?
- Profiel optimalisatie & Social selling
- Wordt verrast door het algoritme van LinkedIn
- Op welke manier vergroot je je netwerk?
- LinkedIn activiteiten
- Do's & don'ts
- Concrete opdrachten met LinkedIn netwerk

Resultaat

- Zéér deskundig LinkedIn profiel
- Professionaliteit
- Handvatten om leads te genereren

LinkedIn sessie 2

Voor iedereen die sessie één heeft gevolgd. In deze sessie wordt ingegaan op de LinkedIn Journey die ondersteunend is aan het proces lead tot klant.

Inhoud

- Opvolging opdrachten
- LinkedIn Journey
 - Bepaal je doelgroep
 - Hoe bereik je je doelgroep?
 - Communicatie
 - welke en wanneer?
- Vervolgstappen

Resultaat

- Je weet hoe je je doelgroep target en hoe je daarmee in contact komt
- Je hebt content die leads en afspraken oplevert
- Je hebt inzicht in de LinkedIn Journey
- Meer kwalitatieve leads op een efficiënte manier

van Lead tot Klant

Voor wie is deze workshop geschikt?

Voor iedere Sales & Marketing professional.

Waar vindt deze workshop plaats?

De klassikale sessies vinden plaats in het LeerHuys te Maurik, centraal gelegen in de Betuwe.

Inschrijven

Prijs: €590,00 per persoon (twee sessies)

Maximaal 6 personen per workshop

Op locatie mogelijk.



info@saleshuys.nl

www.saleshuys.nl

