



**LinkedIn**

**FOR SALES**

**2018. november 30.**

## ***Kedves üzletfejlesztő, cégvezető kollégám!***



A LINKEDIN AZ ÜZLETFEJLESZTÉS FERRARIJA! Egy olyan eszköz áll a rendelkezésedre, amely lehetővé teszi a számodra, hogy rendkívül hatékony módon, közvetlenül kapcsolatba kerülj a potenciális ügyfeleid fontos szereplőivel! Jelenleg a világon ez a legjobbban működő online üzleti és kapcsolatfejlesztő portál, ha rajtam múlna kötelezővé tennem a használatát minden vállalati üzletfejlesztésben dolgozó szakembernek.

Miért próbálkoznál hideghívásokkal, amikor használhatsz egy sokkal nagyobb konverziót biztosító eszközt? Miért kínlódnál a recepciós munkatársakkal, az info@ központi emailcímmel, amikor a fontos emberekkel közvetlenül is kapcsolatba léphetsz! Sőt, ha ügyes vagy, még azelőtt ismerni fognak, hogy kapcsolatba lépsz velük! Mindez a rendelkezésedre áll, neked egy dolgot kell tudnod: **AZ ÜZLETI KÖZÖSSÉGI MÉDIÁT JÓL HASZNÁLNI!**

Ez a legfontosabb! Ha nem szakszerűen vagy stratégia nélkül csinálod, nemcsak hogy nem leszel eredményes, de még ártani is fogsz magadnak és a cégednek.

A szemináriumon lépésről-lépésre haladva meg fogom mutatni neked azokat a technikákat és módszereket, amelyek segítségével gyorsítópályára állítod a céged üzletfejlesztését. Nem elméleteket fogsz tanulni, hanem konkrét, a gyakorlatban is alkalmazható stratégiákat!

**GYERE, FEKTESS BE ERRE EGY NAPOT AZ ÉLETEDBŐL  
ÉS EMELD EGY MAGASABB SZINTRE AZ ÜZLETFEJLESZTÉSI STRATÉGIÁDAT!**



## MIT FOGSZ MEGTANULNI EZEN A SZEMINÁRIUMON?

- ✓ Hogyan építs fel **OKOS PÁRBESZÉDEKET** a fókuszügyfeleiddel?
- ✓ Hogyan szerezz **ÚJ LEADEKET** többlépéses kampányok segítségével?
- ✓ Hogyan érdd el, hogy a fókuszügyfelek **TALÁLKOZNI** is akarjanak veled?
- ✓ Hogyan szerezz folyamatosan **ÚJ POTENCIÁLIS ÜGYFELEKET**?
- ✓ Hogyan építs fel egy **KIVÁLÓ SZEMÉLYES ÜZLETI BRANDET**?
- ✓ Milyen **TARTALOMMEGOSZTÓ STRATÉGIÁT** alkalmazsz?

# HOGYAN ÉPÜL FEL A LINKEDIN 4 SALES?

LinkedIn

A  
PROFESSZIONÁLIS  
PROFIL  
FELÉPÍTÉSE

A FÓKUSZPIAC ÉS  
A FONTOS  
EMBEREK  
MEGTALÁLÁSA

KAPCSOLAT-  
FEJLESZTÉS  
TÖBB LÉPCSŐBEN

LINKEDIN SALES  
NAVIGATOR

BRANDING ÉS  
LEADGEN  
STRATÉGIÁK



## A NAP PROGRAMJA

### 09:00 – 10:00 BEVEZETÉS

MARKETINGET AZ ÉRTÉKESÍTÉSBE! A LINKEDIN 4 SALES RENDSZER BEMUTATÁSA.

### 10:15 – 11:15 A PROFILOPTIMALIZÁLÁS TÖRVÉNYEI

CÉGES ÉS EGYÉNI PROFILOK, SHOWCASE OLDALAK KEZELÉSE (POZICIONÁLÁSI STRATÉGIÁK)

### 11:30 – 15:00 A KAPCSOLATFELVÉTEL TÖRVÉNYEI

HOGYAN JUTUNK EL AZ ISMERETLENSÉGBŐL A SZEMÉLYES TALÁLKOZÓIG? (KAPCSOLATFELVÉTEL 3 LÉPÉSBEN). INTELLIGENS KERESÉS, SALES NAVIGÁTOR, LISTÁK KEZELÉSE

### 15:15 – 17:00 AUTOMATIZÁLÁT LEADGENERÁLÓ KAMPÁNYOKA ÉS TARTALOMMENEDZSMENT

LEADGEN FORMOK LÉTREHOZÁSA, HOGYAN HASZNÁLJUK FEL A SZAKMAI TARTALAMT ÉRDEKLŐDŐK BEVONZÁSÁRA.