

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 logjobban működő online üzleti és kapcsolatfejlesztő portál, ha rajtam múlna kötelezővé tenném 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 **TALÁLD MEG** a potenciális ügyfeleid döntéshozóit?
- ✓ HOGYAN **ÉPÍTSD FEL** PROFI MÓDON A SZEMÉLYES PROFILODAT?
- ✓ Hogyan építs fel **OKOS PÁRBESZÉDEKET** a fókuszügyfeleiddel?
- ✓ Hogyan szerezz **ÚJ LEADEKET** többlépéses kampányok segítségével?
- ✓ Hogyan érd el, hogy a fókuszügyfelek **TALÁLKOZNI** is akarjanak veled?
- ✓ Hogyan **HASZNÁLD** A LINKEDIN SALES RENDSZERÉT, a **SALES NAVIGÁTORT**?



HOGYAN ÉPÜL FEL A LINKEDIN 4 SALES?



A
PROFESSZIONÁLIS
PROFIL
FELÉPÍTÉSE

A FÓKUSZPIAC ÉS
A FONTOS
EMBEREK
MEGTALÁLÁSA

KAPCSOLAT-
FEJLESZTÉS
TÖBB LÉPCSŐBEN

LINKEDIN SALES
NAVIGATOR

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.
A SZKRIPTEK MEGÍRÁSSA

15:15 – 17:00 SALES NAVIGÁTOR ÉS LEADGEN KAMPÁNYOK

HOGYAN ÉPÍTÜNK FEL EGY LINKEDIN SALES RENDSZERT?