

LINKEDIN PRE OBCHODNÍKOV



AIO EDUCATION

VZDELÁVACIE A PORADENSKÉ SLUŽBY
OD ROKU 2008

Aj keď sa môže zdať, že LinkedIn je určený len pre uchádzačov o zamestnanie či recruiterov, táto sociálna sieť sa ukázala ako silný nástroj aj pre predajcov, najmä v oblasti B2B segmentu. Keďže v súčasnosti viac ako kedykoľvek predtým „útočia“ na potenciálnych zákazníkov predajné ponuky doslova z každej strany, na získanie ich pozornosti bude potrebné oveľa viac ako len tradičný „cold-call“ či email s „úžasnou ponukou“.

Ak pociťujete, že vo svojom predajnom procese narádzate na prekážky, je čas zmeniť stratégiu a plne využiť možnosti, ktoré LinkedIn ponúka.

V kurze sa dozviete, ako vytvoriť profesionálny LinkedIn profil obchodníka, ktorý pritiahne pozornosť Vašich cieľových klientov. Naučíte sa, ako efektívne hľadať kontakty, oslovovať potenciálnych zákazníkov a budovať dlhodobé obchodné vzťahy prostredníctvom tejto platformy. Využijete LinkedIn na generovanie kvalitných kontaktov a objavíte, ako optimalizovať svoj predajný proces tak, aby ste oslovili správnych ľudí správnym spôsobom.

Dĺžka: 1 deň / 8 hodín

Obsah:

- Prečo je LinkedIn účinným predajným nástrojom
- Sociálny predaj na sieti LinkedIn (+príklady)
- Stratégie využívania siete LinkedIn na predaj
- Ako vykonávať prieskum na LinkedIn + oslovovať tzv. „Cold“ a „Warm“ potenciálnych zákazníkov
- Ako identifikovať potenciálnych kupujúcich a nadviazať s nimi kontakt
- Trendy v roku 2025

www.aioeducation.sk

sledujte nás tiež na Facebooku, Instagrame a LinkedIn