

1-DŇOVÝ PRAKTICKÝ TRÉNING

LINKEDIN PRE OBCHODNÍKOV

Profil • social selling • kontakty • B2B vzťahy



LinkedIn je silný nástroj B2B predaja. Kurz vám ukáže, ako vytvoriť dôveryhodný profesionálny profil, vyhľadávať relevantné kontakty a systematicky premieňať nové spojenia na obchodné príležitosti.

Osvojíte si stratégie sociálneho predaja, oslovovanie studených aj teplých kontaktov a budovanie dlhodobých vzťahov bez neosobného tlaku.

DĹŽKA

1 deň

FORMA

online alebo prezenčne

ČAS

9:00 - 16:00

ČO VÁM KURZ PRINESIE

**Silnejší profesionálny profil****Kvalitnejšie obchodné kontakty****Systematický sociálny predaj****KOMU JE KURZ URČENÝ**

Obchodní manažéri • obchodníci • stredný a vyšší manažment • podpora predaja • zákaznícky servis • podnikatelia a startupy

LinkedIn pre obchodníkov

02

OBSAH INTENZÍVNEHO JEDNODŇOVÉHO TRÉNINGU

PRAKTICKÝ TRÉNING • MODELOVÉ SITUÁCIE • SPÄTNÁ VÄZBA

LINKEDIN AKO PREDAJNÝ NÁSTROJ

- Prečo je LinkedIn účinný v B2B predaji
- Sociálny predaj a príklady z praxe
- Aktuálne trendy v sociálnom predaji

PRIESKUM A KONTAKTY

- Identifikácia potenciálnych kupujúcich
- Prieskum a oslovanie cold prospects
- Práca s warm prospects a odporúčaniami

PROFIL A DÔVERYHODNOSŤ

- Profesionálne nastavenie osobného profilu
- Jasná hodnota pre cieľového zákazníka
- Obsah, ktorý podporuje obchodné vzťahy

SOCIAL SELLING A VZŤAHY

- Stratégie využívania LinkedInu na predaj
- Prvé oslovenie bez neosobného tlaku
- Nadviazanie a rozvoj profesionálneho vzťahu
- Systematická práca s obchodnou sieťou



INTERAKTÍVNE A PRAKTICKY

Prípadové štúdie • modelové situácie • podrobná spätná väzba • max. 12 prezenčne / 10 online