

Dienstag, 19. November 2024
Solothurner Handelskammer

SOHK
PRAXIS-AKADEMIE



Wie geht Leadmanagement mit LinkedIn und CO.?

In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie digitale Kanäle wie LinkedIn für Ihr Verkaufsteam systematisch orchestrieren können.

Seminar-Inhalt

Zum Thema

LinkedIn ist seit dem coronabedingten Digitalisierungsschub aus dem Unternehmensalltag nicht mehr wegzudenken. Meist bleibt es aber beim fröhlichen Vernetzen und Posten von hübschen Beiträgen. Der wahre Nutzen liegt aber ganz woanders. Wie vermittele ich die richtigen Inhalte zur richtigen Zeit am richtigen Ort, um den richtigen Personen einen Mehrnutzen zu vermitteln und sie auf mich und meinen Brand aufmerksam zu machen? Wann machen Ads und Sales Navigator wirklich Sinn und in welchem Kontext?

Wie man LinkedIn und Co. systematisch und aufeinander abstimmt, orchestriert und als Verkaufsunterstützung einsetzt, vermittelt dieser Workshop. Eine tolle Gelegenheit zum Austausch von Alltagserfahrungen der Teilnehmenden.

Inhalt

- Social Media und weitere Mediengattungen > Status Quo Ende 2023
- Social Media Strategie: Worauf muss ich achten?
- Wen spreche ich wo im Salesfunnel an?
- Übersicht über die aktuellen LinkedIn-Funktionen
- Storytelling und die 10 Gebote beim Blogpost
- Leadmanagement über die Online-Kanäle orchestriert

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an Führungspersonen im Verkauf, Personen mit Teilfunktionen im Marketing sowie grundsätzlich alle Interessierten.

Kursziele

Neue Erkenntnisse zu Strategie und Massnahmen im digitalen Leadmanagement erhalten und erfahren, wie sich LinkedIn und Co. dafür effizienter einsetzen lassen.

Programm

- 16.00 Uhr** **Begrüssung**
Christian Hunziker, Stv. Direktor, Solothurner Handelskammer
- 16.05 Uhr** **Einstieg ins Thema Medienkanäle und Leadmanagement**
- 17.20 Uhr** **Pause**
- 17.30 Uhr** **LinkedIn-Funktionen und deren Einsatz im Verkauf**
- 19.00 Uhr** **Schlusswort und Einladung zum Netzwerk-Apéro**

Referent



Reto Spiegel Als Ing. EurEta und Senior Marketing Professional seit über 30 Jahren in der grafischen Branche und Inhaber seiner Fullservice-Agentur tätig, unterstützt Reto Spiegel seine Kunden hauptsächlich in Markenstrategie, Kommunikationsberatung und Customer Experience Management. Nebst diversen Organisationen engagiert er sich in der Medienbranche für die Aus- und Weiterbildung an der Schule für Gestaltung Aargau.

Organisatorisches

Anmeldung

Sie können sich für den Event online anmelden. Benützen Sie dazu den folgenden Direktlink: www.sohk.ch/linkedin oder scannen Sie folgenden QR-Code:



Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.
Die Reihenfolge der Anmeldung wird berücksichtigt.

Kosten

Mitglieder Solothurner Handelskammer, SMZ, SWISS PRECISION, BPW, JCI und KGV-SO: Seminar pauschal CHF 150.00 (inkl. allfälliger MWST)

Nichtmitglieder: Seminar pauschal CHF 225.00 (inkl. allfälliger MWST)

Die Rechnung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Aus organisatorischen Gründen werden wir bei Abmeldung nach Erhalt der Anmeldebestätigung 50% der Gebühr verrechnen. Ab 48 Stunden vor dem Anlass verrechnen wir die gesamte Gebühr.

Durchführungsort

Solothurner Handelskammer | Grabackerstrasse 6 | 4500 Solothurn

ÖV ab Hauptbahnhof Solothurn:

Abfahrtsort C, Bus Linie 6 «Solothurn Allmend», Haltestelle «Schwimmbad».

Für die Anreise mit dem Auto sind genügend Parkplätze vorhanden.



Solothurner Handelskammer

Grabackerstrasse 6 | 4500 Solothurn | 032 626 24 24 | info@praxis-akademie.ch