

SOCIAL SELLING

Új módszer az értékesítésben:
social selling



Az értékesítés támogatása
közösségi eszközökkel

2016. FEBRUÁR 19., BUDAPEST



TÉMAKÖRÖK

- + **Hogyan lehetnek eredményesek** a megváltozott körülmények közt is az értékesítők?
- + Miképpen lehet **vevőjelölteket találni a LinkedIn segítségével?**
- + Hogyan építheti fel **egy értékesítő a saját személyes márkáját?**
- + Miért **fontos a tartalommarketing az eladásban is?**
- + Hogyan **közeledik egymás felé az értékesítés és a marketing?**

A TRÉNINGET VEZETI



Pécsi Ferenc,
online kommunikációs tanácsadó,
social selling szakértő, LinkedIn tréner

A PROGRAM TOVÁBBI SZAKEMBEREI



Dara Péter,
tanácsadó, coach



Bodnár Ákos,
sales manager, Berlitz

Használja ki a
LinkedIn lehetőségeit
az eladásban:
A kapcsolatépítéstől
az értékesítésig

Az internet hatására **mára teljesen megváltozott a vásárlási folyamat**. A vevők – köztük az üzleti szereplők is – először az interneten tájékozódnak, majd csak ezután lépnek kapcsolatba az értékesítővel. Nemzetközi felmérések szerint átlagosan a beszerzések 63 százaléka történik az értékesítő bevonása nélkül. **Az értékesítők** csak úgy szabadulhatnak ki ebből a beszorított helyzetből, ha az internetes tájékozódás során **képesek befolyásolni a vevőket**. **A közösségi értékesítés nem más, mint értékes információk nyújtása, a vevő segítése, támogatása, az eladó személyes és szakértői hitelességének erősítése**, ezen keresztül a vevő döntéseinek kedvező befolyásolása.

- **Hogyan lehetnek eredményesek** a megváltozott körülmények közt is az értékesítők?
- Miképpen lehet **vevőjelölteket találni a LinkedIn segítségével?**
- Hogyan építheti fel **egy értékesítő a saját személyes márkáját?**
- Miért **fontos a tartalommarketing az eladásban is?**
- Hogyan **közeledik egymás felé az értékesítés és a marketing?**

Fenti kérdésekre tréningprogramunk ad választ!

A TRÉNING PROGRAMJA

Bemutakozás

A tréner és a résztvevők rövid bemutatkozása, a háttér, a már megszerzett ismeretek és a tréninggel kapcsolatos elvárások megismerése.

A LINKEDIN: A KAPCSOLATÉPÍTÉSTŐL AZ ÉRTÉKESÍTÉSIG

A LinkedIn üzleti használatának áttekintése

Hálózati alapok

- A „6 degree of separation” elv
- A LinkedIn és a többi hálózat
- Az 1. és a 2. szintű kapcsolatok

Profiléptés és optimalizálás

- Fejrész és fotó
- Summary
- További elemek
- Nyilvános profil
- Hogyan optimalizálható a profil

Kapcsolatépítés

- 1. szintű kapcsolatok hozzáadása
- Kapcsolódás gyenge kapcsolatokhoz
- Idegenek meghívása
- Csatlakozás csoportokhoz

Keresés

- Egyszerű és összetett keresés
- Keresés logikai operátorokkal
- Keresés a LinkedInen kívül

SOCIAL SELLING: AZ ÉRTÉKESÍTÉS TÁMOGATÁSA KÖZÖSSÉGI ESZKÖZÖKKEL

Alapok

- Az újfajta kapcsolatokon alapuló értékesítés modellje
- Mi is az a közösségi értékesítés, milyen szükségletekre kínál megoldást?

A LinkedIn, mint a közösségi értékesítés középpontja

- Az értékesítésközpontú profil és a személyes
- Személyes/szakmai márká építése
- Célcsoport, szegmentálás, vásárlói karakterek (buyer persona) építése

Saját hálózat építése

- A vevők számára érdekes tartalmak felkutatása és megosztása
- Állapotfrissítés, részétel, publikálás

Social listening

- A profilok és az aktivitás elemzése
- A vásárlási szándékra utaló jelek kiszűrése
- Social listening eszközök

A kapcsolatok ápolása, ügyfélkezelés

- Kapcsolatok ápolása a LinkedInen belül
- A Social CRM
- Social selling a csoportok segítségével – saját csoport alapítása és működtetése

Tartalommarketing értékesítőknél

- Tartalomtípusok a LinkedInen és a LinkedInen túl
- Publikációs lehetőségek
- Visszacsatolás - mérés

A LinkedInen túl

- Eszközök a social selling hatékony alkalmazásához.

ÖSSZEGZÉS

- Kérdések – válaszok
- Ajánlott források
- Útravaló

A TRÉNINGET VEZETI



PÉCSI FERENC, ONLINE KOMMUNIKÁCIÓS TANÁCSADÓ

1999. óta foglalkozik **hivatásszerűen online kommunikációval**. Az elmúlt 16 évben irányította a tartalomfejlesztést a GTS-DataNetben, társalapítója és tartalomfejlesztési igazgatója volt egy internetes tanácsadással foglalkozó cégnek, a külső és belső online kommunikációt irányította a KFKI Csoportnál, részt vett a Magyarország.hu portál átalakításában.

2010. óta saját Soreo.biz vállalkozásán keresztül **támogatja megbízói online marketingjét**.

Tevékenységének kiemelt területei a tartalomstratégia, a tartalommarketing és **az értékesítés közösségi eszközökkel való támogatása**. Rendszeresen publikál szakmai kiadványokban, szakmai rendezvények (Internet Hungary, Media Hungary, Super Social, Evolution, PR Akadémia stb.) rendszeres előadója.

A TRÉNING TOVÁBBI SZAKEMBEREI AZ ALÁBBI ESETTANULMÁNYOKAT MUTATJÁK BE



Hogyan használja a LinkedInt személyes / szakmai márkája építésére?

DARA PÉTER coachként vezetők és szakemberek fejlesztését, sikerességét támogatja. Tanácsadóként szervezetek hatékonyságát javítja. Abban, hogy **rákétasebességgel került egy tútelített szakma élvonalába**, vált az ügyfelek és a szakajtó által is keresett szakemberré, a legelismertebb szakmai konferenciák előadójává óriási szerepe van a tudásmegosztásnak és a **LinkedIn tudatos használatának**. A tréningen Péter arról beszél majd, **hogyan használja a LinkedInt személyes/szakmai márkája építésére**.



Saját social selling tapasztalatok

BODNÁR ÁKOS egyetemi éve alatt porszívót és biztosítást is árult, hideg hívások százait bonyolította le. Ma a **világ legnagyobb nyelvviskola-hálózatánál dolgozik, ahol vállalati ügyfeleknek értékesít nyelvi képzéseket**. Munkája során **napi szinten használja a social sellinget** és lelkesen próbálja megosztani – cégen belül és azon kívül is – értékesítő kollégáival a módszerben rejlő lehetőségeket. A tréningen Ákos **saját social selling tapasztalatairól fog beszámolni**.

A közösségi értékesítés (social selling) tréning szólni kíván olyan


- gyakorlott B2B értékesítőknek,
- középvezetőknek,
- felső vezetőknek,

akik jelentős tapasztalattal rendelkeznek a „hagyományos” értékesítésben és **nyitottak új módszerek, eszközök elsajátítására**.



 www.iir-hungary.hu

 06-1/459-7301

 training@iir-hungary.hu

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: 00281-2008

Akkreditációs lajstromszám: AL-1813

SOCIAL SELLING

Új módszer az értékesítésben: social selling



Az értékesítés támogatása közösségi eszközökkel

2016. FEBRUÁR 19., BUDAPEST



SK6001

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály
 Végzettség
 Telefon
 Fax¹
 Mobiltelefon¹
 E-mail¹
 Aláírás²

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály

Helyettesítő személy³

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály
 Aláírás²

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály
 Végzettség
 Telefon
 Fax¹
 Mobiltelefon¹
 E-mail¹
 Aláírás²

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév
 Irányítószám
 Utca/Postafiók

Helység

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**CSOPORTOS KEDVEZMÉNYÉRT
KÉRJE EGYEDI AJÁNLATUNKAT!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

RÉSZVÉTELI DÍJAK

ÁR

SOCIAL SELLING – AZ ÉRTÉKESÍTÉS TÁMOGATÁSA KÖZÖSSÉGI ESZKÖZÖKKEL
 2016. FEBRUÁR 19., BUDAPEST

99.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet. A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után visszaigazolást és a költségviselő számlázási címére kiállított előlegelekérőt küldünk. Kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjen a rendezvény előtti átutalni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cejünkhoz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezik. Ha az utalás a rendezvény kezdete előtt 2 munkanapon belül történik meg, kérjük, hogy azt a bankkivonat másolatával igazolni szíveskedjen a rendezvény helyszínén a regisztráláskor. Fizetési késedelem esetén a költségviselő késedelmi pótlék fizetésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+ÁFA/fő, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+ÁFA/fő adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségviselő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett részvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Amennyiben további információra lenne szüksége ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) készséggel áll rendelkezésére illetve a www.iir-hungary.hu honlapunkon tovább tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Takács Tünde +36-1/459-7300
 Koncepció: Lukácsi Ágnes +36-70/703-5465
 Marketing: Mile Mónika +36-1/459-7334