

# Social Selling: LinkedIn als Vertriebsplattform nutzen

ZfU International Business School



03.12.2024 bis 04.12.2024 (Online-Durchführung)  
25.03.2025 bis 26.03.2025 (Online-Durchführung)  
01.07.2025 bis 02.07.2025 (Online-Durchführung)  
15.09.2025 bis 16.09.2025 (Online-Durchführung)  
01.12.2025 bis 02.12.2025 (Online-Durchführung)

LinkedIn ist heutzutage allgegenwärtig und wird für unterschiedlichste geschäftliche Anliegen genutzt. Ob der Aufbau des eigenen persönlichen Netzwerks, die Akquise von neuen Mitarbeitenden oder die gezielte Neukundengewinnung: **Durch eine optimale Nutzung der Plattform wird der eigene B2B-Vertrieb noch erfolgreicher** und es lassen sich neue Kundenfelder erschliessen. Darüber hinaus ist auch die Pflege von Bestandskundinnen und -kunden - durch kurze Kommunikationswege - ein zusätzlicher Benefit.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich auf LinkedIn platzieren, um **Leads zu finden und zu adressieren**. Sie lernen, wie Sie die Kommunikation mit Ihren Kundinnen und Kunden optimieren, um Repeat-/Cross- und Up-Selling zu unterstützen und Zielkunden zu durchdringen. Eine zielführende Social-Selling-Strategie sowie eine detaillierte Verhaltensanalyse helfen Ihnen, diese Ziele zu erreichen. Nutzen auch Sie zukünftig LinkedIn für Ihren modernen Vertrieb.

**CHF 1'400.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



**Michael Schreck**



**Norbert Schuster**

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themenschwerpunkte

- LinkedIn als Vertriebsplattform nutzen
- Vertriebspotenziale von LinkedIn kennen und erschliessen
- Setting Social Selling - von Profiloptimierung bis Zielsetzung
- Nachhaltiges Generieren von Leads
- Marketing & KPIs - Ziele definieren und messen
- Next steps - praktische Umsetzung der LinkedIn Strategie

### Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie das Potenzial von LinkedIn für Ihren Erfolg im Vertrieb und Marketing nutzen.
- Sie legen die Basis für Ihre individuelle B2B-Digital-Strategie auf LinkedIn.
- Sie lernen, wie Sie nachhaltig Ihren Vertriebs Erfolg durch LinkedIn steigern können.
- Sie wissen, wie Sie diesen Erfolg durch Zielsetzungen und KPIs steuern und messen können.
- Sie erhalten konkrete Beispiele, Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis.

### Zielgruppe

- Führungskräfte aller Branchen und Bereiche
- Vertriebsleiter/-innen
- Verkaufsleiter/-innen
- Niederlassungsleiter/-innen
- Führungsnachwuchs im Vertrieb
- Führungskräfte und Mitarbeitende im Marketing
- Produktmanager/-innen

### Arbeitsmethode

Praxisorientiertes Online-Seminar mit Workshop-Charakter und konkreten, sofort umsetzbaren Tipps. Informative Kurzvorträge, konkrete Fallbeispiele und -analysen sowie aktiver Erfahrungsaustausch.

## **Seminarzeiten**

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

*Dieses Online-Seminar wird mit unserer Schwesterfirma, dem Forum für Führungskräfte aus Wiesbaden DE, durchgeführt.*

**Mehr Informationen und Anmeldung**