

Social Selling mit LinkedIn

WEKA Business Media AG



Mittwoch, 25. Juni 2025 in Zürich
Donnerstag, 20. November 2025 in Zürich

Ob als Unternehmen oder Privatperson – ein LinkedIn-Profil gehört heute zum guten Ton. Doch mit der Erstellung eines Profils ist es nicht getan, auf die langfristige Ausrichtung kommt es an. Diese zu finden und beizubehalten ist jedoch nicht so einfach, wie es auf den ersten Blick scheint, und erfordert eine strategische Herangehensweise.

So funktioniert Social Selling auf LinkedIn

In diesem Praxis-Seminar lernen Sie die Grundlagen des erfolgreichen Social Sellings auf LinkedIn kennen. Sie erfahren, wie Sie mithilfe der **5 Säulen des Personal Brandings** (Profile, Networking, Content, Community, Continuity) ein digitales Netzwerk aufbauen und pflegen, welches die Basis für Social Selling auf LinkedIn ist.

CHF 890.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Pascal Ott
Betriebsökonom FH,
Gründer/Geschäftsführer &
Spieltriebförderer - PROsoludo

GmbH



Sonja Berger
lic. rer. pol., Gründerin &
Geschäftsführerin -
Blueinthemiddle GmbH

Veranstalter

[WEKA Business Media AG](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Ihr Praxis-Nutzen

- Sie lernen die Grundlagen des Social Sellings kennen und erfolgreich anwenden.
- Dank eines Profilchecks erfahren Sie, worauf es bei einem professionellen LinkedIn-Profil (Unternehmensseiten und Privatpersonen) ankommt
- Sie wissen, wie Sie ein digitales Beziehungsnetzwerk oder eine Community aufbauen, managen und pflegen.
- Sie lernen Massnahmen kennen, um beim Social Selling Erfolge zu erzielen.
- Sie erlangen Sicherheit im Umgang mit der grössten Social Media Business-Plattform.

Inhalte des Seminars

Theoretische Grundlagen

- Social Selling, Digital Networking & Personal Branding
- Strategisches Community Management
- Strategisch relevante Elemente des Social Sellings

Teilnehmerentwicklung: Individuelle Entwicklung der 5 Säulen des Personal Brandings:

- Profilcheck
- Networking
- Content
- Community
- Continuity

Umfassende Entwicklung des eigenen Auftrittes und der eigenen Strategie

Zielgruppe

Marketing- und Verkaufsleiter/innen, Online-Marketing-Manager/innen, PR- und Kommunikationsverantwortliche sowie Fach- und Führungskräfte, die das Thema Social Selling im eigenen Unternehmen umsetzen möchten.

Wichtiger Hinweis

Ein eigener LinkedIn-Account wird benötigt.

Seminarzeiten

Buchungsbedingungen

AGB für Praxis-Seminare und Fachkongresse

Anmeldefristen/Teilnehmerzahl

Die Teilnehmerzahl pro Seminartag ist begrenzt um Ihre optimale Betreuung zu gewährleisten. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Abmeldungen/Verschiebungen/Fernbleiben

Abmeldungen sind bis 30 Tage vor dem jeweiligen Seminartermin ohne Kostenfolgen möglich. Bei Abmeldungen bis 14 Tage vor dem Seminartermin wird eine Bearbeitungspauschale von 50% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späterer Abmeldung oder Fernbleiben ist – unabhängig vom Verhinderungsgrund – die ganze Teilnahmegebühr geschuldet. In diesem Fall wird der angemeldeten Person die Seminardokumentation per Post zugestellt.

Umbuchungen

Sie können bis 30 Tage vor dem jeweiligen Seminartermin ohne Kostenfolgen umbuchen. Bei Umbuchungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungspauschale von 30%, bei späterer Umbuchung 50% der Teilnahmegebühr fällig.

Ersatzteilnehmer

Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Preis und Rechnungsstellung

Im Seminarpreis inbegriffen sind die Seminarunterlagen, Getränke, Mittagessen (nur bei ganztägigen Seminaren), Pausenverpflegung sowie ein Zertifikat. Die Rechnungsstellung erfolgt in der Regel nach Ihrer Anmeldung und ist sofort fällig. Unsere Veranstaltungen sind grundsätzlich mehrwertsteuerpflichtig.

Durchführung

Programmänderungen oder Umbuchungen aufgrund Unterbesetzung behält sich der Veranstalter vor.

Lehrgang

Für die einzelnen Module gelten die oben genannten Teilnahmebedingungen. Der Abbruch eines Lehrgangs wird individuell mit dem Veranstalter besprochen.