



Szczegółowy opis szkolenia:

SOCIAL SELLING NA LINKEDIN



Dokument przygotowany przez:

Marcelina Szydłowska

marcelina.szydowska@intellect-group.pl

tel.: 530 414 080

Dokument przygotowany dla:

Klientów Intellect

w dniu 15 maja 2023

ważny do czasu następnej aktualizacji

Spis treści

- 03** – Idea szkolenia
- 04** – Dla kogo to szkolenie?
- 05** – Korzyści dla firmy
- 06** – Korzyści dla pracownika
- 07** – Metodologia
- 08** – Program szkolenia
- 09** – Trenerzy
- 10** – Kontakt

Idea szkolenia

Nasz pomysł na marketing relacji za pomocą LinkedIn



Na szkoleniu poznajemy czym jest **marketing relacji** oraz jak skutecznie wykorzystać go w social sellingu - na platformie **LinkedIn**. Skupimy się na tym jak budować relacje na LinkedIn bez nachalnej, bezwartościowej reklamy i spamu. Będziemy ćwiczyć wyszukiwanie potencjalnych klientów. Dowiedzie się jak ocieplać leady na LinkedIn. Będziemy wykorzystywać elementy marketingu treści.

To wszystko po to, **aby ostatecznie generować sprzedaż za pomocą platformy LinkedIn.**

Dla kogo to szkolenie?

Dla osób, którzy chcą pozyskiwać klientów w nowoczesny sposób - za pomocą platformy LinkedIn. Dla tych, którzy chcą budować wizerunek firmy, jak i swój osobisty, za pomocą LinkedIn. Dla osób, które chcą w precyzyjny sposób docierać do konkretnego typu osoby. Polecamy to szkolenie:



SPRZEDAWCOM



PRACOWNIKOM HR



MARKETINGOWCOM

Czego nauczyć się?



Czym jest **marketing relacji** oraz jak skutecznie wykorzystać go w social sellingu (na LinkedIn)?



Jak budować relacje na LinkedIn **bez nachalnej**, bezwartościowej reklamy i spamu?



Jak **wyszukiwać** potencjalnych klientów?



Jak **ocieplać leady** na LinkedIn?



Jak pozyskiwać kontakty z pomocą **bezpłatnych funkcji** LinkedIn, jak również narzędzia **Sales Navigator**?



Jak wykorzystywać elementy **marketingu treści** do budowania zaangażowania oraz **eksperckości handlowców**?



Za pomocą czego oraz w jaki sposób budować **markę eksperta handlowców**?



Jak **uzupełnić profil**, aby uwiarygadniał on obietnicę firmy i kluczowe korzyści dla klienta?

Podczas warsztatów również...



Ustalimy **kluczowe cele** dla działań social sellingowych Twojego zespołu na LinkedIn.



Zidentyfikujemy **buyer persony**, czyli kluczowych decydentów.



Uzupełnimy kluczowe elementy **profilu** - nagłówek, sekcje: O mnie, Rekomendacje.



Pokażemy Wam **zaawansowane funkcje wyszukiwania** do identyfikowania szans i okazji biznesowych (przećwiczmy je również w praktyce).



Podpowiemy Wam **podział ról** w zespole sprzedażowym.



Ustalimy miary, **metryki**, które ułatwią monitorowaniu celów.



Odpowiem na pytania dotyczące tego, jak **połączyć marki osobiste** Waszych handlowców z marką Twojej firmy.

Program szkolenia (1/2)

Moduł 1

Przygotowanie zespołu na social selling

- ✓ Samoocena mocnych stron i zasobów przez zespół (kompetencje, umiejętności, specjalistyczna wiedza)
 - ✓ Na podstawie samooceny oraz dodatkowych testów i rozmów z zespołem, przydział ról w zespole
 - ✓ Opracowanie elementów marek osobistych członków zespołu takich jak: kompetencje, osobowość marki – archetypy, naturalny styl języka marki, dowody wiarygodności
-

Moduł 2

Uzupełnienie profili osobowych na LinkedIn

- ✓ Utworzenie nagłówka w profilu LinkedIn
 - ✓ Wybór odpowiedniego zdjęcia profilowego oraz zdjęcia tła
 - ✓ Uzupełnienie informacji „O mnie”
 - ✓ Uzupełnienie informacji o świadczonych usługach.
 - ✓ Dodanie informacji o doświadczeniu, umiejętnościach, poleceniach oraz zainteresowaniach
-

Moduł 3

Podział zadań według grup klientów

- ✓ Ustalenie priorytetowych grup klientów do kontaktu na LinkedIn
- ✓ Ustalenie pozostałych grup klientów
- ✓ Ustalenie PPPPP grup klientów priorytetowych
- ✓ Ustalenie produktów dopasowanych/proponowanych grupom klientów
- ✓ Podział grup klientów między pracowników

Program szkolenia (2/3)

Moduł 4

Pozyskiwanie potencjalnych klientów na LinkedIn

- ✓ Ustalanie kryteriów wyszukiwania leadów
- ✓ Wyszukiwanie leadów za pomocą podstawowych (darmowych) narzędzi LinkedIn
- ✓ Wyszukiwanie leadów za pomocą Sales Navigатора (płatnego narzędzia LinkedIn)
- ✓ Jak sprawdzać, czy znalezione na LinkedIn osoby mogą być potencjalnymi klientami (filtrowanie leadów)
- ✓ Zarządzanie listami znalezionych leadów

Moduł 5

Nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi klientami na LinkedIn

- ✓ Opracowanie propozycji wartości przekazanej w pierwszym kontakcie
 - ✓ Opracowanie dobrych powodów do kontaktu
 - ✓ Zaproszenie do kontaktów klientów już pozyskanych (z bazy danych)
 - ✓ Zdobywanie poleceń/ referencji/ recenzji od osób z firm będącymi już Waszymi klientami
 - ✓ Ćwiczenia pisania wiadomości inicjujących kontakt
 - ✓ Opracowanie szablonów wiadomości inicjujących i podtrzymujących kontakt
-

Program szkolenia (2/3)

Moduł 6

Tworzenie i wykorzystanie contentu (treści)

- ✓ Przetwarzanie istniejącego contentu np. ze skryptów, istniejących wpisów blogowych, treści wideo, itp.
 - ✓ Opracowanie interesujących i angażujących tematów komunikacji na bazie wiedzy o przeszkodach i problemach oraz pragnieniach i potrzebach klientów bezpośrednich i pośrednich
 - ✓ Ćwiczenia recyklingowania contentu, czyli wielokrotnego jego dystrybuowania z lekko przetworzonymi treściami oraz opakowanego w różne formaty, np. w formę ebooka, infografiki, postu ze zdjęciem, cytatu, pytania do społeczności itp.
 - ✓ Szkolenie z podstawowych funkcji Canvy ułatwiające zespołowi przygotowanie prostych formatów komunikacji – np. grafiki, prostej animacji i bardzo prostego wideo
 - ✓ Przetwarzanie istniejącego contentu np. ze skryptów, istniejących wpisów blogowych, treści wideo, itp.
-

Moduł 7

Opracowanie rutyn i schematów postępowania ułatwiających działania na LinkedIn

- ✓ Rozplanowanie zbiorczego/ zespołowego kalendarza publikacji
- ✓ Ustalenie zasad cross-promocji pomiędzy kontami zespołu a kontem firmowym
- ✓ Ustalenie miar, metryk, które ułatwią monitorowaniu celów
- ✓ Ustalimy jak połączyć marki osobiste handlowców z marką Waszej firmy

Trenerzy

Kilka słów o Krzysztofie - gdy poznacie go bliżej, to zobaczycie z jaką pasją przekazuje swoją wiedzę i doświadczenie.



Krzysztof Rynkiewicz

Trener w obszarze strategii marki, projektowania propozycji wartości i tworzenia modeli biznesowych z ponad 13-letnim doświadczeniem w pracy dla solopresiębiorców, sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz korporacji.

Wykładowca na studiach dziennych, zaocznych i podyplomowych między innymi na Uniwersytecie Wrocławskim i Ekonomicznym.

W Intellect prowadzi szkolenia m.in. z social sellingu, nowoczesnych narzędzi w sprzedaży, czy budowania wartości produktu

Kontakt

Skontaktuj się ze mną, a ustalimy szczegóły naszej współpracy



Marcelina Szydłowska

Koordinator szkoleń



530 414 080



marcelina.szydowska@intellect-group.pl



www.intellect-group.pl