

# Social selling na LinkedIn

Program szkolenia 2-dniowego



## Forma szkolenia

Szkolenie ma formę typowo praktyczną. Są to warsztaty, w czasie których pomożemy Wam przygotować swoje profile na LinkedIn, będziemy pracować na Waszych potencjalnych klientach/partnerach, wykonamy wprowadzające działania, które będziecie mogli kontynuować potem, w swojej codziennej pracy.

## Zagadnienia poruszane na szkoleniu

---



### 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



### 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
- 



### 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
- 



### 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
- 



### 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
- 



### 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.



### 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