

Social selling

Meer resultaat door effectief gebruik social media

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk



Voor wie?

De training is geschikt voor iedere medewerker met een commerciële functie, zoals accountmanagers, verkoopadviseurs en salesmanagers. Zoek je een manier om via social media kanalen relaties met bestaande kanalen te beheren en nieuwe klanten binnen te halen, maar weet je niet hoe je dit moet aanpakken? Dan is deze training iets voor jou.

scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/ns



Bel voor advies
0172-22 40 07

TRAINER



Sharon Peters
Trainers bij de
Nederlandse Sales
academie

“Goed verkopen is een kwestie van helpen”

“Om succes te hebben in sales, is meer nodig dan een vlotte babbel. Het is echt een vak. Verkopers moeten zien te achterhalen wat de doelen van iedere individuele klant zijn, zelfs als deze voor de klant zelf niet volledig duidelijk zijn. Vervolgens help je de klant om deze doelen te realiseren met behulp van jouw diensten en producten. Klanten selecteren hun partners op basis van wie hen het beste kan helpen om hun doelen te bereiken. Als je dus werkt vanuit dit principe, ontmoeten klanten je graag en is het contact altijd plezierig.”

Social selling is tegenwoordig een belangrijk onderdeel van een succesvolle salesstrategie. Wist je dat organisaties die gebruikmaken van social selling maar liefst 50 procent méér kans hebben op het behalen van de salesdoelstellingen? Met onze praktische training *Social Selling* weet je waar jouw kansen liggen en leer je socials effectief in te zetten om nieuwe klanten te werven!

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze tweedaagse social selling training vergroot je je saleskansen en leer je met behulp van social media jouw netwerk uit te breiden. Door middel van een persoonlijke aanpak ga je de interactie aan met (potentiële) klanten. Na de training weet je optimaal gebruik te maken van social media en daarmee het rendement te verhogen.

Wie is mijn trainer?

De training wordt enkel gegeven door ervaren trainers uit het commerciële werkveld. Door hun praktijkervaring te delen, leer jij nieuwe salesvaardigheden die je direct kunt toepassen bij social selling. Iedere trainer weet wat er binnen de commerciële wereld speelt en weet daar dan ook op een juiste manier op in te spelen.

Onze aanpak

Direct na je inschrijving kun je aan de slag met de lesstof en voorbereidingsopdrachten via het online leerplatform. De training zelf is bijzonder praktijkgericht. Praktische tips, technieken, ervaringsuitwisselingen en discussies met medecursisten maken de training erg interactief.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Programma

- Resultaatgericht netwerken
- Netwerk opbouwen
- Netwerk onderhouden
- Social media effectief inzetten
- Social selling
- Jouw organisatie profileren
- Een professioneel en up-to-date profiel
- Het verkrijgen van volgers
- Volgers omzetten naar fans
- Praktisch stappenplan
- Juiste moment kiezen om prospects te benaderen

Startdata & locaties

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Eindhoven	23 sep
Zwolle	08 okt
Amsterdam	26 okt
Utrecht (Bunnik)	20 nov
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	01 dec

Voorjaar 2021

Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	16 feb
Eindhoven	17 mrt
Amsterdam	15 apr
Utrecht	26 mei
Zwolle	25 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/ns

Direct inschrijven

Bekijk de training online

Contact opnemen

Onze trainingen en opleidingen gaan altijd door...



scan mij



...hoe dan ook

Goed nieuws! Onze trainingen en opleidingen gaan door. Altijd! Klassikaal als het kan (met inachtneming van 1,5 meter afstand) en online als het moet. Op voorwaarde dat het minimum aantal deelnemers bereikt is. Schrijf je dus gerust in voor een training, opleiding of cursus. Kijk op salesacademie.nl/altijd-door voor meer informatie.



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN