

Social Selling

2 Dagen

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

Vind je het lastig om met nieuwe klanten in contact te komen? Past koude acquisitie niet bij jou? Wil je dat nieuwe klanten je vooral vinden op je inhoudelijke expertise? Dan is de training Social Selling iets voor jou. In deze tweedaagse training leer je hoe je potentiële klanten trekt en bindt door online inhoudelijke content te verspreiden en op een professionele manier aanwezig te zijn. Je leert gericht potentiële klanten te zoeken en deze te benaderen met relevante content. Hiermee versterk en vergroot jij je netwerk met waardevolle klanten. Vanuit jouw online personal brand en inhoudelijke expertise bouw je aan een betekenisvolle relatie met je klanten.

Kenmerken

Studieduur: 2 dagen

Investing: € 1.195

Aantal locaties: 9

Unieke voordelen

- Aan het eind van de training heb je je eigen personal brand neergezet
- Je maakt een plan voor het verspreiden van relevante content waarmee je direct aan de slag kunt
- Je leert van een ervaren trainer

Resultaat

- ✓ Je weet hoe je een online personal brand creëert
- ✓ Je maakt aantrekkelijke en relevante content voor een gerichte doelgroep
- ✓ Je bouwt online duurzame relaties op met waardevolle prospects
- ✓ Je weet online relaties blijvend te onderhouden, online waarde toe te voegen en afspraken te maken met potentiële opdrachtgevers
- ✓ Je maakt een concreet social selling actieplan, waarmee je betere verkoopresultaten behaalt

Doelgroep

Iedereen met een verkoopgerichte commerciële functie of met commerciële ambities, binnen organisaties of als zzp'er. De training richt zich op de B2B markt.

Duur, data en plaatsen

De training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat 2 bijeenkomsten. De hele training duurt 2 weken.

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Eindhoven, Groningen, Online Virtual Classroom, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Training: ma 9 okt – ma 30 okt 2023

Training: do 18 jan – do 1 feb 2024

Training: ma 8 apr – ma 22 apr 2024

Mogelijke pakketten

Online Marketing

Social Media Marketing

Programma

Dag 1: Personal branding en netwerken

- Salesproces en sales funnel
- Samenwerking tussen sales en marketing
- De integratie van social selling in het marketing- en salesbeleid
- Customer journey
- Personal branding
- Content creëren
- Prospects vinden
- Huiswerkopdracht

Dag 2: Uitbouwen van relaties en verbinding maken

- Reflectie huiswerkopdracht
- Relaties (uit)bouwen
- Lead nurturing
- Conversie
- Meetbaar maken
- Social Selling actieplan

Studiewijze

ICM ondersteunt je maximaal tijdens jouw groeiprocés in de training Social Selling. Dat doen we door een optimale combinatie van praktijk en persoonlijke begeleiding.

Intake | Tijdens de online intake geef je aan wat jouw leerdoelen, wensen en verwachtingen zijn. Je maakt daarmee vooraf helder wat je wilt bereiken; zowel voor jezelf als voor de trainer. Jouw persoonlijke leerdoelen staan centraal tijdens de training.

Bijeenkomsten | De bijeenkomsten zijn zeer praktijkgericht en krijgen vorm door interactie met jouw trainer en medecursisten. Tijdens de bijeenkomsten werk je aan je eigen social selling actieplan.

De trainer | De trainer is een expert met veel ervaring op het gebied van social selling en bovenal jouw persoonlijke leercoach.

Online leeromgeving | Naast de interactieve klassikale dagen werk je met de rijke online leeromgeving die je ondersteunt in je leerproces. Na de opleiding houd je onbeperkt toegang tot het online materiaal ter verdieping en naslagwerk.

ICM-certificaat | Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.

Investeren

De investering bedraagt € 1.195.

Dit bedrag bestaat uit:

- Leskosten
- Literatuur & materiaal
- Online leeromgeving

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement of € 10 per avond voor het avondarrangement. Voor online bijeenkomsten rekenen we geen arrangementskosten. Alle prijzen zijn onder voorbehoud, bekijk de website voor actuele informatie.

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Zie voor meer informatie www.icm.nl/btw.

Advies en inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website

 Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888

 Offerte aanvragen of inschrijven www.icm.nl

Deze training biedt ICM ook In Company aan (www.icm.nl/maatwerk).

