

Social Selling Workshop I:

Sales Navigator für die Vertriebs- aktivitäten einsetzen

Victoria Njoya & Olga Eissner
InterSystems





Social Selling ist ...

**... eine strategische Methode für Verkäufer,
um über soziale Netzwerke mit potenziellen
Kunden in Kontakt zu treten und Beziehungen
zu ihnen aufzubauen.**

LinkedIn

Im Fokus steht dabei ...



... Aufbau und die Pflege von Geschäftskontakten und Kundenbeziehungen über soziale Medien

... gezieltes Suchen nach neuen, relevanten Kontakten, um hochwertige Leads zu generieren

... aktives Zuhören, um Pain Points der potenziellen Kunden zu identifizieren



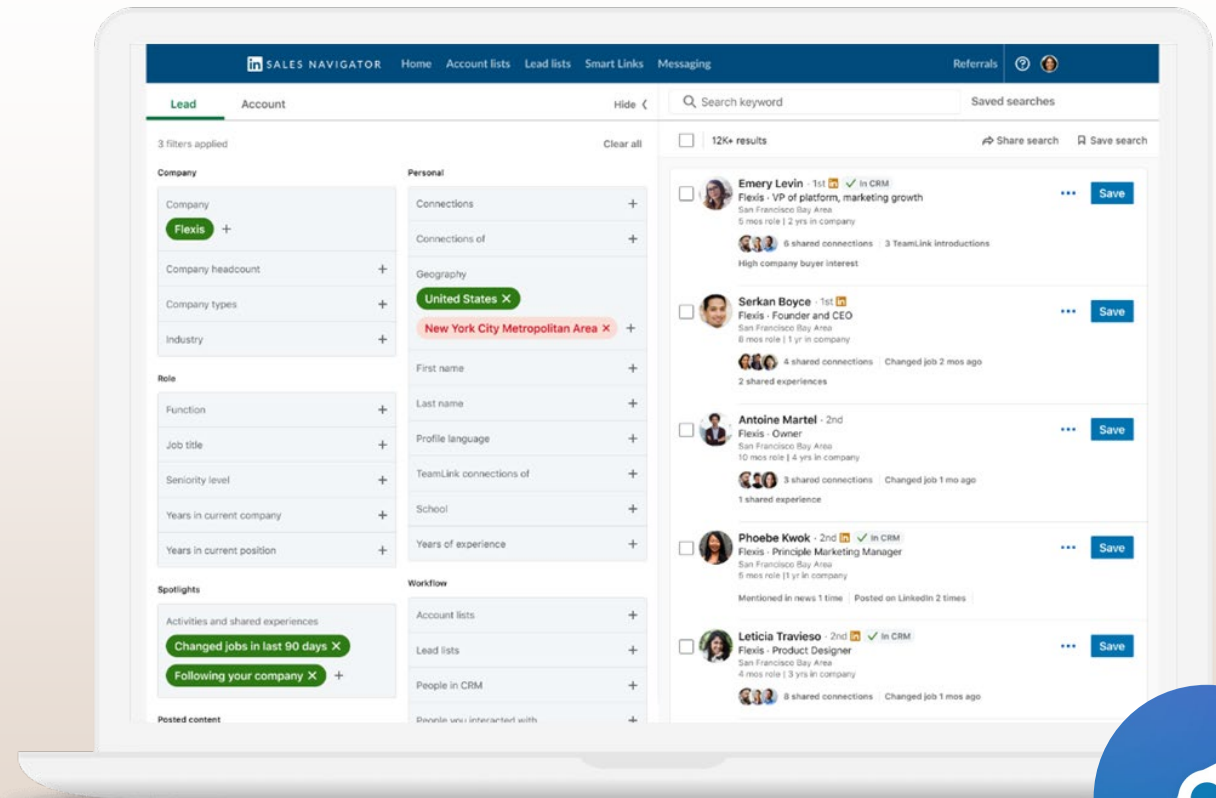
LinkedIn Sales Navigator

Leistungsumfang und Vorteile

Was ist der LinkedIn Sales Navigator?

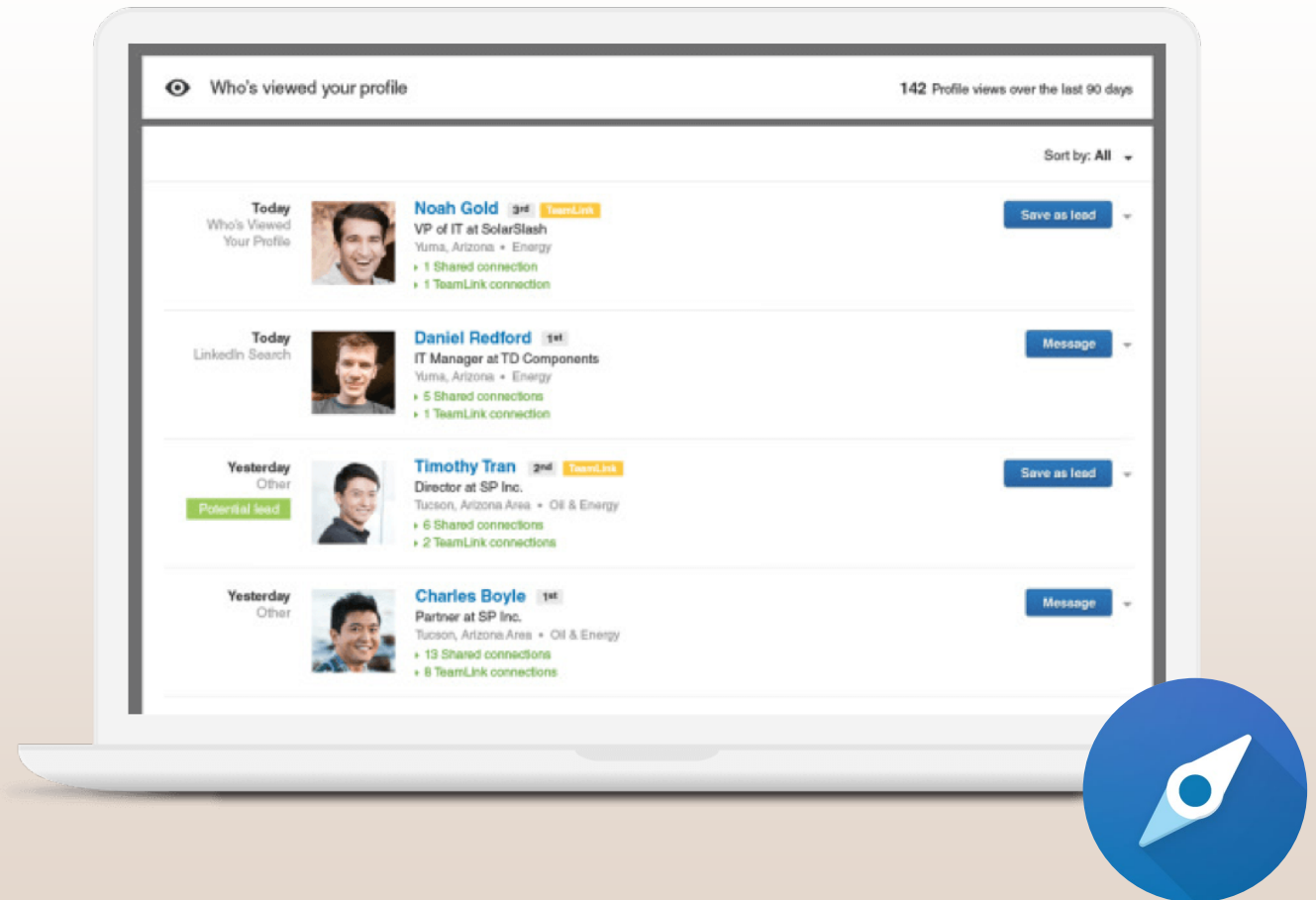
Sales Navigator ist ein leistungsstarkes Tool für die Umsetzung der Social-Selling-Aktivitäten

- Genaue Suche & Pflege von Kontakten
- Tracking von verschiedenen Interaktionen von Firmen
- Messung von Vertrieblischen Aktivitäten



Vorteile des LinkedIn Sales Navigators

- Erweiterte Lead- und Unternehmenssuche
- Lead-Empfehlungen
- Vertriebs-Updates in Echtzeit
- Notizen und Tags
- Informationen zu Profilbesuchern
- InMail-Nachrichten
- Smart Links-Präsentationen
- TeamLink



Social Selling Workshop I:

Teil II Live Demo

Victoria Njoya & Olga Eissner
InterSystems



Dankeschön

Und viel Erfolg bei Ihrer Kampagne!