

Usługa - Moc LinkedIn dla marketingu i sprzedaży - szkolenie



4.7/5 z 57 ocen

Moc LinkedIn dla marketingu i sprzedaży - szkolenie

Numer usługi: 2022/11/23/29220/1594635

Dostawca usług: Doradztwo Biznesowe Małgorzata Skoczylas-Błaszczyk

Miejsce usługi: Konin

Dostępność: Usługa otwarta

Forma świadczenia: stacjonarna

Status usługi: opublikowana

Identyfikator projektu: Sektor Usługi Rozwojowe



1 000,00 zł netto
1 230,00 zł brutto
125,00 zł netto za godzinę
153,75 zł brutto za godzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Biznes / Marketing



Dofinansowanie
Tak



02.02.2023

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

Usługa skierowana do osób dorosłych, zatrudnionych w dowolnym przedsiębiorstwie/instytucji, zajmujących się zarówno sprawami administracyjno-biurowymi, marketingiem czy sprzedażą. Dedykowana jest dla osób, które znają podstawowe zasady i funkcjonalności jakichkolwiek mediów społecznościowych, a w wyniku udziału w szkoleniu chciałyby zdobyć nowe umiejętności pozyskiwania klientów i budowania relacji z otoczeniem biznesowym.

Minimalna liczba uczestników:

5

Maksymalna liczba uczestników:

12

Data zakończenia rekrutacji:

01-02-2023

Liczba godzin usługi:

8

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi:

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Ramowy program usługi

Szkolenie w formie warsztatu standardowo przeznaczone jest dla grupy składającej się z min 5, a max 12 osób (większa liczba osób jest możliwa, jednak wymaga wcześniejszych ustaleń dot. sali szkoleniowej, w tym ewentualnego rozpisania większej liczby godzin szkoleniowych itp.).

Cały przedstawiony program będzie dostosowany do:

- potrzeb potencjalnych uczestników usługi (czy to będą pracownicy administracyjno-biurowi, zajmujący się usługami, handlem czy produkcją),
- głównego celu usługi i jego charakteru.

Przed szkoleniem Trener wyśle ankietę do Uczestników, aby dopasować treść szkolenia do Ich poziomu oraz potrzeb.

W ramach programu przewidziano do realizacji następujące zagadnienia:

1. Dlaczego LinkedIn stał się tak istotny dla sprzedaży B2B?

- Jak zmieniła się sprzedaż B2B w ostatnich latach?
- Definicje Social Selling i Employer Advocacy
- Wpływ LinkedIn na nowoczesną sprzedaż B2B
- Mity na temat LinkedIn

- Czy każdy powinien budować markę osobistą? Jak to wygląda kontekście LinkedIn?

2. Budowa skutecznego profilu na LinkedIn

- Jak uniknąć błędów popełnianego przez 97% użytkowników LinkedIna?
- Jakie 20% działań daje 80% wyników w kontekście tworzenia profilu na LinkedIn
- Dostosowanie komunikacji na profilu do celu obecności na platformie
- Proste sposoby na atrakcyjną oprawę graficzną z wykorzystaniem darmowych programów
- 5 sposobów na podniesienie wiarygodności profilu

3. Odnajdywanie i nawiązywanie relacji z idealnymi klientami

- Sposoby na wyszukiwanie klientów i partnerów biznesowych w darmowej wersji LinkedIn i za pomocą Sales Navigator
- Określanie profilu idealnego klienta na LinkedIn
- Nawiązywanie relacji przez jakościowe zaproszenia
- Strategiczne budowanie bazy kontaktów
- Nawiązywanie relacji bez wysyłania zaproszenia
- Docieranie do większych firm, gdy w proces zakupowy jest zaangażowany więcej osób decyzyjnych
- Wykorzystanie inMaili - wady i zalety

4. Budowa reputacji dzięki tworzeniu treści dla firmy i indywidualnego użytkownika

- Jaką funkcję pełnią treści na LinkedIn
- Rodzaje dostępnych formatów treści na LinkedIn
- Różnica między treściami na profilu prywatnym i firmowym?
- 7 Sposobów na znalezienie pomysłów na treści
- Organizacja pomysłów dzięki zastosowaniu darmowych narzędzi
- Konstrukcja angażujących treści

5. Organizacja aktywności na LinkedIn

- Social selling index
- Narzędzie Crystal do analizy profili potencjalnych klientów
- Sposoby na optymalizację działań

Usługa szkoleniowa realizowana będzie w godzinach zegarowych, dostosowując ww zakres tematyczny do tempa pracy jej Uczestników

Harmonogram usługi

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Wykorzystanie LinkedIn w marketingu i sprzedaży - szkolenie	02-02-2023	09:00	17:00	08:00

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje Uczestników do:

- 1) Efektywnego wykorzystania możliwości LinkedIn dla zwiększenia sprzedaży
- 2) Wykorzystania LinkedIn do lepszego kontaktu z otoczeniem biznesowym firmy

Efekty uczenia się

Dzięki uczestnictwu w szkoleniu Uczestnik m.in:

- charakteryzuje, jak budować skutecznie profil na LinkedIn
- definiuje pojęcia: Social Selling i Employer Advocacy, Social selling index oraz Narzędzie Crystal do analizy profili potencjalnych klientów
- rozróżnia i ocenia, Jakie 20% działań daje 80% wyników w kontekście tworzenia profilu na LinkedIn
- planuje 5 sposobów na podniesienie wiarygodności profilu
- monitoruje wyszukanie i dotarcie do potencjalnych klientów
- ocenia sposoby na wyszukiwanie klientów i partnerów biznesowych w darmowej wersji LinkedIn i za pomocą Sales Navigator
- uzasadnia budowanie reputacji dzięki tworzeniu treści dla firmy i indywidualnego użytkownika

- kontroluje wykorzystanie 7 sposobów na znalezienie pomysłów na treści
- rozróżnia i planuje kreatywne formaty treści na LinkedIn

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Sposobem na ewaluację postawionych celów proponuje się wobec Uczestników testy kompetencyjne, rozwiązane przed i po szkoleniu. Takie testy zobrazują postęp, jaki się dokonał w Uczestnikach.

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji? Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt usługi netto 1 000,00 zł

Koszt usługi brutto 1 230,00 zł

Koszt godziny netto 125,00 zł

Koszt godziny brutto 153,75 zł

Adres realizacji usługi

ul. Zakładowa 11/-, 62-510 Konin, woj. wielkopolskie

Usługa szkoleniowa realizowana będzie w sali szkoleniowej Izby Gospodarczej Wielkopolski Wschodniej - instytucji zrzeszającej przedsiębiorców i instytucje z subregionu konińskiego.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami
- Sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik multimedialny, flipchart.

Zajęcia poprowadzą



Tomasz Maciejewski

Konsultant i trener LinkedIn. 2002-2005 uczył się w L.O. w Poznaniu w klasie o profilu dziennikarskim, potem w 2005-2011 studiował Administrację na studiach magisterskich Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Potem zdobywał wszechstronne doświadczenie zawodowe, w tym m.in. w zakresie wystąpień publicznych, których rezultatem jest znany na całym świecie certyfikat Competent Communicator. Jest Specjalistą od metody ASK, która polega na odczytaniu i realizacji potrzeb potencjalnych klientów w Internecie, Specjalistą od zarządzania kanałami social media i społecznościami w sieci. Posiada Certyfikat, potwierdzający kompetencje w zakresie wykorzystywania dodatku Sales Navigator do zwiększania sprzedaży. Pracował jako Marketing Manager w Astra Software-to kanadyjska firma, tworząca oprogramowanie; budował strony internetowe, tworzył treści marketingowe. Jako Freelance Marketing Manager pod marką Flow Now pracował w różnych projektach: budował strony internetowe, tworzył treści marketingowe i przeprowadzał kampanie, budował strategie marketingowe, obsługiwał narzędzia marketingu B2B, prowadził szkolenia i konsultacje. Przeprowadził programy szkoleniowe w takich firmach, jak: UPC Polska, ZPAS, Bibby Finance i Atman. Obecnie prowadzi firmę szkoleniową Content Way, skoncentrowaną na zagadnieniach związanych ze sprzedażą i marketingiem na LinkedIn oraz Account Based Marketingiem. Zajmuje się wystąpieniami na LinkedIn Local (w Katowicach i Bydgoszczy oraz w Koninie).

Kontakt



Małgorzata Skoczylas-Błaszczyk

email: doradztwomsb@onet.pl

tel: (+48) 577 665 217

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały w formie elektronicznej (prezentację, bazę narzędzi, lista inspiracji do tworzenia własnych treści) oraz przedłużoną o 30 dni testową wersję aplikacji Sales Navigator.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem udziału w szkoleniu jest zawarta umowa z Organizatorem szkolenia.

W przypadku ubiegania się o dofinansowanie, wymagana jest podpisana Umowa z Operatorem Usługi Rozwojowej Szkoleniowej.