

Digital Selling in one day

Leer je netwerk uit te breiden en engaging e-mails / inmails te schrijven.



Wat is het?

In de wereld van solution selling start 70% van de DMU leden hun buyers journey online en geven de meesten aan te kiezen voor de partij die hen als eerste van interessante informatie voorziet. Dit betekent dat business developers digitaal aanwezig moeten zijn!

Met welke kanalen ga je werken? Word jij gezien als een thought leader op LinkedIn? Hoe kun je jouw netwerk laten reageren op de juiste content? Hoe zet je LinkedIn Sales Navigator in om juiste prospects te vinden en data lijsten te bouwen en hoe leer je haakjes vinden op basis van LinkedIn accounts? Hoe kun je effectief schrijven naar de DMU leden via LinkedIn/E-mail. Welke schrijftechnieken zijn er en hoe zorg jij ervoor dat de prospects wél reageren op jouw berichten?

Wat leer je / wat is het resultaat?

- Je leert hoe je als thought leader een eigen merk kunt zijn op LinkedIn.
- Je leert hoe je een LinkedIn profiel leest en haakjes vindt.
- Je leert hoe je Sales Navigator gebruikt en hoe je prospect-datalijsten bouwt.
- Je leert E-mails & Inmails schrijven op basis van compelling events.
- Je leert berichten-sequences te schrijven voor jouw propositie en doelgroep.
- Je leert met LinkedIn & Sales Navigator te werken.

Doelgroep

Starters / junior business developers / junior sales in de Tech / B2B solutions Industry.

Programma

9:00 – 10:00	Digital selling
10:00 – 12:00	LinkedIn / Sales Navigator
12:00 – 15:00	E-mails & Inmails schrijven
15:00 – 16:30	Social selling

Wanneer

- 19 oktober 2022.
- 16 november 2022.
- 7 december 2022.

Prijs per deelnemer

€ 1.250,00 excl. BTW

Locatie

Je bent welkom in onze Academy in Woerden of online via MS Teams

Trainer



Sebastiaan Baaij

Business Development Manager -
Inside sales Trainer Salesmarketeer

**sales
marketeer** →
academy

Jaap Bijzerweg 19
3446 CR Woerden
+31 34 87 606 38
info@salesmarketeer.nl