

Social Selling mit LinkedIn

08.30 – 09.00 Uhr

Empfang mit Kaffee und Gipfeli

Vormittag

Die Grundlagen von Social Selling

- Eine begriffliche Einordnung
 - Social Selling
 - Personal Branding
 - LinkedIn

Chancen und Risiken von Social Selling

- Chancen & Risiken
- Success Stories

Kaffee- und Kommunikationspause

Der (eigene) LinkedIn-Profilcheck

12.00 – 13.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag

Networking

- Netzwerk aufbauen
- Beziehungen pflegen
- Community Management

Content

- Strategie
- Storytelling
- Medien



Kaffee- und Kommunikationspause

Umsetzung in der Praxis

- Das Zusammenspiel von Profil / Netzwerk / Content / Community und Continuity in der Praxis

16.30 Uhr

Seminarschluss

Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.