

A photograph of a person's hand pointing at a laptop screen, overlaid with a teal color filter. The hand is wearing a black watch. The laptop is open and the screen displays some content, though it is not clearly visible. The background is blurred, suggesting an office or workspace setting.

DIGITAL SALES

MIT LINKEDIN

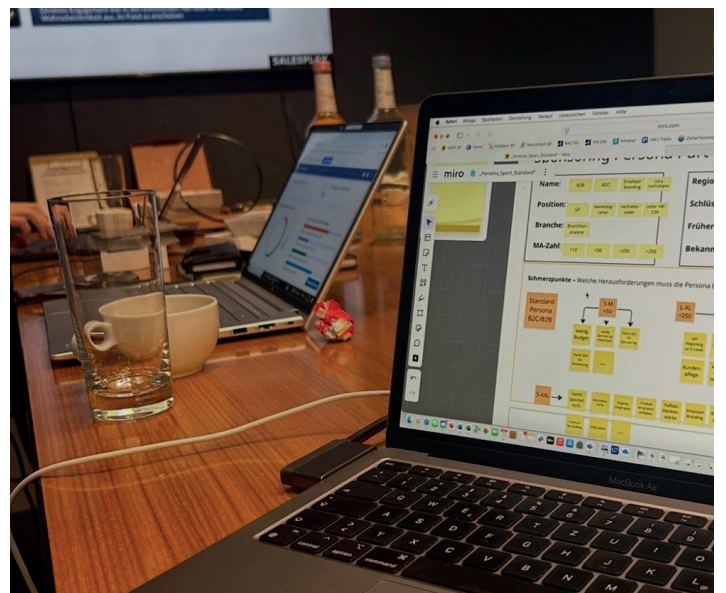
Webinar für
Rechteinhaber und Agenturen

SEMINARINHALTE

LinkedIn ist weit mehr als ein Karrierenetzwerk – es ist ein echter Vertriebsbooster. Die Plattform bietet für Agenturen, Vereine und Unternehmen eine perfektes Instrument zur Leadgenerierung im nationalen und internationalen Umfeld. Im Webinar DIGITAL SALES werden Möglichkeiten aufgezeigt, die eigene Sichtbarkeit und Reichweite zu steigern und damit LinkedIn als Leadgenerator zu nutzen. Es werden die ersten Schritte zum „Sales Ready“ erarbeitet und Know-How zur gezielten LinkedIn-Akquise vermittelt. Praxisnah und direkt anwendbar. Für alle, die Vertrieb digital denken und neue, innovative Wege suchen:

- LinkedIn Algorithmus und Awareness Prozess 2026
- Umgang und Bedeutung des Social Selling Index (SSI)
- Aufbereitung des Profils zum „Sales Ready“ LinkedIn Profil
- Suchfiltermöglichkeiten und Digitale Buyer Persona
- Verhaltensmuster der LinkedIn Nutzer und dessen Nutzen
- Vernetzungs- und Kommentarstrategie
- Strategischer Fahrplan, je nach Rollendefinition im Unternehmen
- Entwicklung Social Selling Strategie Prozesse

Lernen, wie man LinkedIn gezielt als digitalen Vertriebsbooster nutzt



REFERENT



Michael Schreck
SALESPLAY

michael.schreck@salesplay.digital
+49 15563664275

Michael Schreck ist seit 2018 als einer von 100 lizenzierten LinkedIn Datenanalysten (Europa) im Schwerpunkt Vertrieb und Marketing mit seinen Verhaltensanalysen im europäischen Markt aktiv. Bereits seit 2009 sammelte er als Daten Analyst besonderes in schwer erklärbaren B2B Cases wertvolle Erfahrung, welche er in den Workshop mit Praxisbeispielen einbringen lässt. Michael ist Author des ersten Social Selling Index Workbooks und Speaker auf internationalen Bühnen der Wirtschaft.



Markus Klepzig
Netzwerk Deutschland
ESB Marketing Netzwerk

klepzig@esb-online.com
+49 15738207501

Markus Klepzig komplettiert das Referenten-Team mit viel Praxis Know-How aus dem EFER Sportbusiness. Als ehemaliges Mitglied der Geschäftsleitung des SV Wehen Wiesbaden und Geschäftsführer der EPG Baskets Koblenz verantwortete Klepzig insbesondere die Bereiche Marketing, Vertrieb und Business-Development. Neben zehn Jahren Praxiserfahrung ist er als Dozent an der Hochschule Koblenz im Studiengang Sportmanagement tätig und kombiniert somit Best Practices aus der Praxis mit methodischen Inhalten aus Forschung und Lehre.

TERMINE

Aktuelle Termine sind unter
esb-online.com/academy
online veröffentlicht.

Dein Termin oder Ort ist nicht dabei? Sprich uns an.
Alle Seminare bieten wir auch als Inhouse-Seminar an.
Ganz auf Deine Bedürfnisse zugeschnitten.




ANMELDUNG

Bist Du dabei? Pro Seminar können maximal 20 Teilnehmer dabei sein. First Come, first served.

Anmeldung unter:
esb-online.com/academy

KOSTEN

 EUR 249.- | CHF 279.- zzgl. MwSt

 Webinar für 3,5h, 13.00 - 16.30 Uhr | 2 Referenten

(für ESB Partner kostenlos)
Tagesseminar inkl. digitalen Seminarunterlagen
und offiziellem LinkedIn-Teilnahmezertifikat.

DEIN ANSPRECHPARTNER



Marcel Mutz
Leitung Organisation & Academy
+41 71 226 42 34
mutz@esb-online.com

KNOW-HOW

KONTAKTE

KOMMUNIKATION