



31.10.2023 - 30.11.2023

LinkedIn myynnin tehokkaana työkaluna - etäkoulutus 31.10.-30.11.2023 (Oulu)

Etätoteutus: Teams

Tervetuloa **kolmiosaiseen** etäkoulutukseen, jossa opit hyödyntämään social sellingiä ja henkilöbrändiä asiantuntijaimagos rakentamiseen ja palveluiden sekä asiantuntemuksesi myymiseen!

ALKAA
31.10.2023 09.00 -
30.11.2023 11.00

SIJAINTI

JÄSENHINTA

600 €

(+alv 24%)

HINTA

750 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy kolmiosainen koulutus ja sähköinen koulutusmateriaali. Asioimalla kirjautuneena verkkokauppa laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaationne on kauppakamarin jäsen.

Kuvaus

Koulutuksen aikana käymme läpi tärkeimmät asiat, jotka auttavat Sinua rakentamaan henkilöbrändiäsi ja käyttämään LinkedIniä tehokkaasti palveluiden ja asiantuntemuksesi myynnissä. Syvennymme tarkemmin vuorovaikuttamiseen, tavoitteiden asettamiseen ja verkoston kasvattamiseen LinkedInissä, ja autamme luomaan Sinulle oman suunnitelman työsi tueksi.

Asetat itsellesi sopivat, henkilökohtaiset tavoitteet sekä löydät keinot henkilöbrändillesi tärkeimpien aiheiden täsmentämiseen ja postausaiheiden muodostamiseen. Opit lisää LinkedInin algoritmeista ja siitä, miten vuorovaikutus kanavassa toimii.

Kolmiosainen koulutus:

Osa 1: Social Selling ja henkilöbrändi 31.10. klo 9-11, etä (Teams)

Osa 2: Vuorovaikutus 16.11. klo 9-11, etä (Teams)

Osa 3: LinkedIn myynnin tukena 30.11. klo 9-11, etä (Teams)

Asiantuntijoina toimivat myyntijohtaja **Tea Grönfors** ja strategi & viestinnän asiantuntija **Maria Sumuvuori**, Myynninmaailma Oy.

Osa 1: Social selling ja henkilöbrändi

Mitä on social selling? Entä miten henkilöbrändi rakentuu? Mikä merkitys näillä on tämän päivän markkinoinnissa ja myynnissä?

Ensimmäisessä osassa käymme läpi social sellingin periaatteita ja syvennymme siihen, miten se voi auttaa Sinua laajentamaan suhteitasi, parantamaan näkyvyyttäsi, tehostamaan myyntiäsi ja markkinointiasi sekä vahvistamaan suhteitasi nykyisiin asiakkaisiisi. Toisena aiheena käsittelemme henkilöbrändin rakentamista. Lopuksi syvennymme LinkedInin käyttöön asiantuntijan työkaluna.

Osa 2: Vuorovaikutus

Millaisia tavoitteita LinkedInissä kannattaa asettaa? Entä millaisella vuorovaikutuksella ja sisällöllä saan parhaan mahdollisen hyödyn irti kanavasta?

Toisen jakson jälkeen ymmärrät paremmin postausten ja vuorovaikutuksen logiikkaa sekä tiedät, mitä Sinun kannattaa tehdä löytääksesi itsellesi sopivat tavoitteet, vuorovaikutuskeinot, sisällöntuotantomedit ja rutiinit.

Ohjelma

AIKATAULUT:

8.45 Etäyhteyden avaus

9.00 Koulutuksen avaus

11.00 Koulutus päättyy

PÄIVÄKOHTAISET OHJELMAT:

Osa 1: Social selling ja henkilöbrändi 30.10. klo 9.00-11.00, etä

Mitä on social selling? Entä miten henkilöbrändi rakentuu? Mikä merkitys näillä on tämän päivän markkinoinnissa ja myynnissä?

Ensimmäisessä osassa käymme läpi social sellingin periaatteita ja syvennymme siihen, miten se voi auttaa Sinua laajentamaan suhteitasi, parantamaan näkyvyyttäsi, tehostamaan myyntiäsi ja markkinointiasi sekä vahvistamaan suhteitasi nykyisiin asiakkaisiisi.

Toisena aiheena käsittelemme henkilöbrändin rakentamista. Tutustumme henkilöbrändin elementteihin ja käymme läpi, miten henkilöbrändi auttaa erottumaan muista saman alan asiantuntijoista ja rakentamaan luottamusta potentiaalsiin asiakkaisiin ja yhteistyökumppaneihin.

Lopuksi syvennymme LinkedInin käyttöön asiantuntijan työkaluna. Keskitymme erityisesti profiilin elementteihin ja edustuskuntoon laittamiseen.

Ohjelma:

- Esittäytymiset
- Työpajan tavoitteet ja aikataulu
- Ennakkotehtävän läpikäynti
- Social selling ja henkilöbrändi
- Mitä on social selling?
- Miten henkilöbrändiä rakennetaan?
- Miksi LinkedIn on hyvä alusta näihin tavoitteisiin?
- LinkedIn asiantuntijan työkaluna
- LinkedInin versiot ja modet
- Profiili edustuskuntoon – mitä kannattaa ottaa huomioon?

Osa 2: Vuorovaikutus 16.11. klo 9.00-11.00, etä

Millaisia tavoitteita LinkedInissä kannattaa asettaa? Entä millaisella vuorovaikutuksella ja sisällöllä saan parhaan mahdollisen hyödyn irti kanavasta?

Osa 3: LinkedIn myynnin tukena

Verkostoituminen on tärkeä osa myyntiä, ja LinkedIn on erinomainen alusta sen toteuttamiseen.

Miksi ja kenen kanssa kannattaa verkostoitua? Miten löydät tavoittelemasi henkilöt ja miten heille kannattaa lähettää kontaktipyyntöjä?

Kun olet luonut verkostosi, on aika sopia myyntitapaamisia. Käymme läpi, miten voit tehdä sen helposti ja tehokkaasti LinkedInin avulla. Lopuksi luot oman LinkedIn-suunnitelman, joka auttaa Sinua etenemään kohti konkreettisia tuloksia!

Tule mukaan oppimaan, miten LinkedInin avulla voit kasvattaa myyntiäsi ja saavuttaa tavoitteesi! Katso jaksojen tarkemmat ohjelmat alta.

Koulutuksen toisessa osassa tutustumme tarkemmin siihen, millaisia tavoitteita LinkedInissä kannattaa asettaa. Asetat itsellesi tavoitteita ja opit, kuinka tavoitteiden asettaminen auttaa sinua saamaan näkyvyyttä ja lisäämään verkostoasi.

Toisena aiheena käsittelemme vuorovaikutusta ja näkyvyyttä LinkedInissä. Käymme läpi, kuinka keskustelu, jakaminen ja julkaiseminen vaikuttavat omaan näkyvyyteesi LinkedInissä ja kuinka voit lisätä vuorovaikutustasi alustalla. Keskitymme myös sisältöjen tekemiseen LinkedInissä. Ymmärrät paremmin postausten ja vuorovaikutuksen logiikkaa sekä tiedät, mitä Sinun kannattaa tehdä löytääksesi itsellesi sopivat vuorovaikutuskeinot, sisällöntuotantometodit ja rutiinit.

Ohjelma:

- Työpajan tavoitteet ja aikataulu
- Henkilökohtaiset tavoitteet LinkedInissä
- LinkedInin tavoiteportaikko
- Vuorovaikutus ja näkyvyys LinkedInissä
- Miten keskusteleminen, jakaminen ja julkaiseminen vaikuttavat omaan näkyvyyteesi?
- Sisältöjen tekeminen LinkedInissä
- LinkedIn-postauksen best practices
- Asiantuntijan sisältösuunnitelma
- Räiskäisyistä rutiiniksi

Osa 3: LinkedIn myynnin tukena 30.11. klo 9.00-11.00, etä

Verkostoituminen on tärkeä osa myyntiä, ja LinkedIn on erinomainen alusta sen toteuttamiseen.

Miksi verkostoituminen on tärkeää ja kenen kanssa kannattaa verkostoitua? Kolmannessa jaksossa opit, miten löydät juuri ne henkilöt, joiden kanssa haluat verkostoitua, ja miten heille kannattaa lähettää kontaktipyyntöjä.

Kun olet luonut verkostosi, on aika sopia myyntitapaamisia. Koulutuksessa käymme läpi, miten voit tehdä sen helposti ja tehokkaasti LinkedInin avulla.

Lopuksi luot oman LinkedIn-suunnitelman, joka auttaa Sinua etenemään koulutuksen jälkeen kohti konkreettisia tuloksia ja saat hyödynnettyä alustaa tehokkaasti myyntisi tukena!

Ohjelma:

- Työpajan tavoitteet, aikataulu ja työkäytännöt
- Alustus: LinkedIn myynnin työkaluna
- Nykytilan selvittäminen ja myynnin tavoitteiden asettaminen
- Verkostoituminen
- Miksi ja kenen kanssa kannattaa verkostoitua?
- Miten löytää ihmiset, joiden kanssa haluat verkostoitua?
- Kontaktipyyntö
- Myyntitapaamisten sopiminen
- Oma LinkedIn-suunnitelma

Ilmoittautuminen: 24.10. mennessä verkkokaupan kautta tai jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663.

Ohje ilmoittautumiseen verkkokaupassa: valitse ilmoittautuvien henkilöiden määrä ja klikkaa Ilmoittaudu. Kirjautu sisään *KauppakamariTilin tunnuksilla* (suosittelemme tekemään maksuttomat tunnukset Rekisteröidy-painikkeen kautta) tai valitse *Jatka kirjautumatta*. Asioimalla kirjautuneena verkkokauppa laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaationne on kauppakamarin jäsen. **Etuhintaa edellyttää siis kirjautuneena asiointia.**

Saat ilmoittautumisesta vahvistusviestin sähköpostiisi (tarkistathan roskapostikansion). Kysyttävää? Autan mielelläni: jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663.

Asiantuntijat

Tea Grönfors

myyntijohtaja
Myynninmaailma Oy

Maria Sumuvuori

Myynninmaailma Oy

Oulun kauppakamari

050 408 0663

jaana.lahtinen@chamber.fi

Peruutusehdot

Perumisehdot: Ilmoittautumisen voi perua kuluitta seitsemän (7) päivää ennen koulutustilaisuutta. Tämän jälkeen peruista ilmoittautumisista laskutamme puolet (50%) osallistumismaksusta. Mikäli ilmoittautuminen perutaan kaksi (2) päivää ennen koulutusta tai sen jälkeen, tai osallistuja ei saavu paikalle, laskutamme koko osallistumismaksun. Paikan voi tarvittaessa luovuttaa kollegalle. Sairauslomatodistuksen toimittaminen oikeuttaa kuluttomaan perumiseen.

Oikeudet muutoksiin

Oikeudet muutoksiin: Koulutuksen toteutumisen ehtona on vähimmäisosallistujamäärän täytyminen. Järjestäjällä on oikeus perua koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla siitä asiakkaille sähköpostilla viimeistään neljä (4) arkipäivää ennen koulutustapahtumaa. Pidätämme oikeuden mahdollisiin ohjelman- ja hinnanmuutoksiin.