



DUUR

1 namiddagsessie van 13 tot 18u
Welkom vanaf 12.30u met broodjes.

LOCATIE EN DATUM

Rode Bol, Gent:
Donderdag 2017: 07/12

PRIJS (EXCL. BTW)	Met KMO- portefeuille		Zonder KMO- portefeuille
	KO* (-40%)	MO* (-30%)	
UNIZO-lid	€ 210	€ 245	€ 350
Geen lid	€ 270	€ 315	€ 450

Voor meer info zie p.33.

Uw inschrijving staat garant voor topexperten, een aangename locatie en syllabus. Welkom met broodjes, koffiebreek en afsluitend netwerkmoment. Gratis parking.

INSCHRIJVEN

Het aantal plaatsen is beperkt.
Schrijf meteen in:
www.ondernemersacademie.be/191

* KO: Kleine onderneming (<50 werknemers): -40%
MO: Middelgrote onderneming
(>50 en <250 werknemers): -30%

Inspiration Seminar Social Selling

(VOOR)VERKOPEN DOET U DIGITAAL!

Leads vinden, expertise delen, een-op-een converseren met klanten en prospecten, afspraken maken ... een groot stuk van uw verkoop gebeurt digitaal, ook al sluit u de deal uiteindelijk tijdens een reëel gesprek. De reis die uw klant aflegt voor uw klant bij u koopt, gaat langs verschillende online en offline 'ontmoetingsplaatsen'. **Succesvolle social selling begint met herkenbare aanwezigheid op de juiste plekken.**

In het kort

Een goede digitale contentmarketing-strategie mikt op het uitbouwen van autoriteit in uw vakgebied. Dit is een makkelijk toepasbare contentmarketing-training, met natuurlijk een zeer belangrijke focus op return on investment.

Uw tijd waard:

- U leert uzelf online te verkopen
- Nieuwe leads haalt u digitaal binnen
- U leert het verhaal van uw KMO pakkend te communiceren

Voor wie?

Voor iedereen bij wie klanten en opdrachten niet vanzelf binnenkomen is hierbij gebaat. En zelfs dan, u wilt hoe dan ook de auteur zijn van uw eigen klantenportefeuille.

De docent



Anke van Oosterhout heeft 18 jaar ervaring als salesmanager en trainer bij USG People. Zij was het die 'Secretary Plus' op de social media-kaart zette als een sterk

en populair merk. Bij C Moore houdt zij zich sinds 2015 bezig met het coachen en adviseren van bedrijven rond digitale marketing.

Programma in detail

- De klantenreis: welke digitale raakvlakken overtuigen uw prospect om voor u te kiezen
- Social selling is niet het sluiten van de deal, maar het openen van een klantrelatie
- Uw onlinestrategie: een mix van personal branding, company branding, employer branding en social selling
- Storytelling: leer het verhaal van uw kmo te brengen
- Tips & Tricks om dicht bij uw prospecten te geraken
- Uw verkoop boosten via LinkedIn en Twitter: het werkt!
- Meet de return op uw online investering en vertaal die naar uw nieuwe salesstrategie