Erfolgreich Verkaufen auf Social Media

VASM-24-dod

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus dem Bereich Vertrieb
- Social Media Verantwortliche
- Beraterinnen und Berater

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick auf die verschiedenen Funktionen von Social Commerce.
- Sie wissen, wie Sie den Erfolg auf Social Commerce evaluieren können.
- Sie können verschiedene Kommunikationsstrategien auf Social Commerce anwenden.
- Sie gewinnen methodisch das Vertrauen Ihrer Kunden.
- Sie können Ihre Potenziale sichtbar machen.

Inhalt

- Was ist Social Commerce und social shops?
- Welche Vorteile, Chancen und Risiken haben Social Commerce Funktionen?
- Welche Ziele können mit Social Commerce erreicht werden?
- Wie kann der Erfolg rund um Social Commerce gemessen werden?
- Content -Marketing Strategien in die Gesamtkommunikation einbinden
- Analyse erfolgreicher Social Media Strategien (Best Practices)
- Kauf/Conversion: Wie wird der Kunde/Leas zum Kauf bewegt?
- Markenbotschafter: Wie wird aus einem Kunde einen Empfehlungsgeber?

Voraussetzungen

Grundvoraussetzungen für die Teilnahme:

- Ein PC, Laptop oder Tablet
- Ein Headset mit Kopfhörer und Mikrofon
- Eine funktionierende Kamera
- Eine stabile Internetverbindung

Wir empfehlen Ihnen eine ruhige Umgebung.Lassen Sie Ihre Kamera während der gesamten Veranstaltung eingeschaltet. Das ermöglicht einen besseren Austausch mit anderen Teilnehmenden, gibt dem Trainer wertvolles Feedback und bindet Sie persönlich stärker ein, was Ihren Lernerfolg steigert.

Termin

Ort

Preis
380,00 €

Ansprechpartner
Julia-Sophie Maier
08461/650-1374
julia-sophie.maier@abg-bayern.de
Julia Gabler
08461/650-1320
julia.gabler@abg-bayern.de

Buchen

ABG