

SOCIAL SELLING[®] ON LINKEDIN in

"Eftersom dagens kunder är extremt pålästa och själva driver sina affärer, mycket via LinkedIn, har jag tagit Social Selling på största allvar. Att fatta hur LinkedIn fungerar, hur jag kan skapa intresse och hitta in till nya kontakter har inneburit nya affärer för ganska mycket pengar, 28 % av försäljningen kommer därifrån. Nu gör jag nya inlägg varje vecka och kontaktar potentiella kunder via LinkedInmail. Mitt nätverk har gått ifrån 600 kontakter till över 3000 på 6 månader. Jag använde mallarna från e-trainingen för att skriva personliga mail och göra säljande inlägg på LinkedIn."

MÅLGRUPP

Säljare, konsultchefer, säljchefer och alla som vill hitta nya kunder via LinkedIn, bygga en professionell profil, öka intresset för sitt företag och expandera kontaktnätet på nya och gamla kunder.

MÅL

Denna e-training skall skapa din väg till framgång som Social Selling[®]-mästare! Det innebär att du behöver lära dig en hel del om LinkedIn, vad kunderna letar efter och



hur du skall använda den tiden du lägger på LinkedIn för att ut maximalt med försäljningskronor. LinkedIn har tagit fram ett index som de kallar för SSI (Social Selling Index) och med hjälp av Social Selling e-training kommer du att öka ditt SSI, och kunna bygga upp din pipeline men nya affärer. När du har ett SSI som är över 70 kan du titulera dig Social Selling[®]-mästare. Och det är ett av målen med denna e-training.

Du kommer snabbt igång och kommer att märka hur varje Social Selling aktivitet ökar förtroendet för dig och ditt företag, att dina kunder och prospects kommer att reagera positivt och att ditt nätverk kommer att öka. Steg för steg kommer du att få in Social Selling som en naturlig del av ditt säljarbete

10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ Social Selling, hur det kan få din försäljning att dubblas
- ✓ Hur kunderna använder LinkedIn och Sociala Media för att hitta leverantörer och få köprekommendationer
- ✓ Hur du bygger din Social Selling process och digitala säljplan
- ✓ Formeln för Social Selling: Målgrupp*Budskap*Nätverk= effekt
- ✓ Hur du engagerar dig och bidrar med idéer och relevant innehåll för att väcka intresse
- ✓ Hur du fångar upp intressanta leads och får andra att rekommendera dig och sprida ditt budskap
- ✓ Hur du kontaktar personer, bygger relationer och bokar möten
- ✓ Hur du hittar de rätta personerna/kunder som du vill sälja till
- ✓ Hur du bygger en komplett professionell LinkedInprofil
- ✓ Dagliga rutiner och veckoplanering

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



INNEHÅLL

- Social Selling®, kunskapsutvärdering, mål och förväntningar
- Hur kundernas digitala köpresa ser ut
- Hur kunderna använder LinkedIn och sociala media för att hitta leverantörer och få köprekommendationer
- Hur du bygger din Social Selling®-process
- Etik på sociala media
- Formeln för Social Selling®: $\text{Målgrupp} \times \text{Budskap} \times \text{Nätverk} = \text{effekt}$
- Hur du bygger din LinkedInprofil, att den är komplett
- Hur du hittar de rätta personerna/kunder som du vill sälja till
- Hur du engagerar dig och bidrar med idéer och relevant innehåll för att väcka intresse
- Hur du fångar upp intressanta leads
- Hur du får andra att rekommendera dig och sprida ditt budskap
- Hur du kontakter personer, bygger relationer och bokar möten

- Hur du underhåller ditt nätverk med gratulationer
- Hur du skapar events och inbjudningar på LinkedIn
- Hur du kopplar ihop LinkedIn med Facebook och Twitter
- Hur du kan samarbeta i teamet och öka effekten av Social Selling®
- Dagliga rutiner och veckoplanering
- Tips och trix om hur du använder texter, videos och länkar för att göra så att inlägg och poster sprids
- Hur du bygger en digital säljplan
- Uppgifter för att komma igång med Social Selling®
- Feedback på din Social Selling®-profil och aktivitet
- Boken "Social Selling, från likes till affärer" av Jens Edgren

E-trainingen Social Selling on LinkedIn tar ca 4-8h med alla uppgifter.

När du har klarat av alla uppgifter och quiz får du ett fint Social Selling®-diplom och kursintyg.

SÄLJVERKTYG

- ✓ Säljmatrix för att hitta sin målgrupp
- ✓ Mall för att ta kontakt via LinkedIn mail (Inmail)
- ✓ Mall för utvärdering av Social Selling-förmåga
- ✓ Mall för att skapa ett säljbudskap
- ✓ Mall för LinkedIn profilen
- ✓ Mall för digital säljplan
- ✓ Succékriterier för målstyrning
- ✓ Mall för LinkedInposter

FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Basic ▶
Solution Selling Advanced ▶ **Social Selling** ▶
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

FÖR SÄLJCHEFER

B2B Sales management ▶ **Social Selling** ▶
Konsten att boka kundmöten ▶ Konsten att förhandla ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ KAM – Leda kundteam ▶
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶
Konsten att förhandla ▶ Virtuella säljmöten ▶
Virtuella säljpresentationer

FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ **Social Selling** ▶
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer



SOCIAL SELLING
ON LINKEDIN

OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers Social Selling® e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.

– Reflektion, Action, Kunskap (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och rollspel, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflektionen delas med alla som gått e-trainingen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-training). Du får feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer. Trainingen avslutas med en quiz och praktiska uppgifter där du får tillämpa kunskaperna i ditt säljarbete.

SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 jens@salesmakeover.se