

Smart Social Selling: Lead- und Kundengewinnung in Social Networks (Präsenz)

Erfahre, wie du LinkedIn effektiv nutzen kannst, um deinen Vertriebserfolg zu maximieren. Während des Seminars zeigen wir dir, wie du eine starke Persona aufbaust und diese gezielt einsetzt, um deine Zielgruppe anzusprechen. Du erfährst, wie du dein LinkedIn-Profil optimierst und Networking-Strategien einsetzt, um die „richtigen“ Kontakte zu finden und langfristige Beziehungen aufzubauen. Lerne, wie du das volle Potenzial von LinkedIn ausschöpfst, indem du Multiplikatoren, Gruppen und Hashtags effektiv nutzt, um deine Reichweite zu erhöhen. Zudem erfährst du, wie du mit KI-Tools wie ChatGPT ansprechende Inhalte erstellen kannst, die deine Botschaften erfolgreich und kreativ kommunizieren.

Inhalte

Einführung in Social Selling

- Merkmale des modernen Vertriebs.
- Die Merkmale von Social Selling.
- Warum kein Weg an LinkedIn vorbeiführt.
- Wie man eine gute Persona aufbaut und nutzt.

LinkedIn Deep Dive

- Die Ausgangsbasis für erfolgreiches Social Selling: die eigene Positionierung.
- Das perfekte Sales-Profil.
- Networking: Wie man die „richtigen“ Menschen findet und sich mit ihnen vernetzt.
- Kontakte pflegen und Vertrauen aufbauen.
- Multiplikatoren, Gruppen und Hashtags.
- Inhalte und Botschaften für eigene Beiträge – inklusive Tipps zur kreativen Nutzung von ChatGPT für die Content-Erstellung.
- Dos and Don'ts für die eigenen Beiträge.

Social Selling in der Praxis

- Die Schnittstelle zwischen Vertrieb & Marketing: Die Rolle der Company Page.
- Social Selling effizient im Arbeitsalltag einsetzen.
- Hilfreiche Tools für Automation, Kommunikation und Content-Kreation, darunter ChatGPT zur kreativen Unterstützung und Inspiration.
- Storytelling.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erhältst zeitgemäße Impulse für die Lead- und Kundengewinnung in Social Networks.
- Du erfährst, wie du Social Selling in deinen Arbeitsalltag integrieren kannst.
- Nach dem Seminar hast du ein aktualisiertes, attraktives LinkedIn-Profil.
- Du wirst lernen, wie du dein persönliches Netzwerk aufbaust und pflegst.
- Du wirst die Suchfunktion kennenlernen, um potenzielle Leads, Entscheider:innen und Multiplikatoren zu finden.
- Du weißt, wie du dich in Social Business Networks zu bewegen hast, um größtmögliche Vorteile zu erzielen: So kannst souverän auftreten, agieren und netzwerken.

- Du erfährst, wie Vertrieb und Marketing bestmöglich von integrierten Social-Selling-Maßnahmen profitieren.
- Du wirst die Themen & Botschaften definieren, über die du auf Social Media sprechen kannst.
- Du weißt, wie man guten Content für LinkedIn produziert und dafür auch KI-Tools nutzen kann.

Die Seite deines Unternehmens ist zweifelsfrei sehr wichtig für einen optimalen LinkedIn-Auftritt. Aber die persönlichen Profile der Mitarbeiter:innen haben noch größeres Potenzial. Deswegen steht die Einzelperson im Fokus dieses Seminars. Bei Bedarf können wir im Rahmen des Seminars auch über bezahlte Werbung (Paid Ads) auf LinkedIn sprechen.

Um deine Botschaften ansprechend und erfolgreich zu kommunizieren, lernst du bewährte Praktiken für die Erstellung deiner Beiträge kennen. Zusätzlich lernst du, wie du Social Selling nahtlos in deinen Arbeitsalltag integrieren kannst. Entdecke hilfreiche Tools für Automation, Kommunikation und Content Creation, die dir dabei helfen, effizienter zu arbeiten und deinen Erfolg zu steigern. Nicht zuletzt werden wir dir die Kraft des Storytellings näherbringen. Erfahre, wie du mit überzeugenden Geschichten deine Kundinnen und Kunden begeisterst und eine tiefere Verbindung aufbauen kannst. Melde dich jetzt zu unserem Seminar an und nutze die Gelegenheit, um dein Vertriebspotenzial zu entfalten und deinen Erfolg im Social Selling zu steigern. Sei bereit, deine Vertriebsstrategie auf die nächste Stufe zu heben.

Methoden

Präsentation von Theorie- und Praxis-Know-how, Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Checklisten.

Mögliche Drittanbieter-Tools:

- ChatGPT

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

Dieses Seminar richtet sich an Teilnehmende, die das Thema Social Selling neu für sich und ihr Unternehmen entdecken wollen z.B. Verkäufer:innen, Key Account Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Marketing Manager:innen, Sales Manager:innen, Sales Koordinator:innen, Pre-Sales-Mitarbeitende, Communications- und PR-Manager:innen, Innendienstverkäufer:innen, Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Geschäftsführer:innen, Vertriebsleiter:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen und Regionalleiter:innen, die in Business-Netzwerken professionell auftreten, agieren und netzwerken möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Lisa Eitner

LinkedIn ist die größte Businessplattform der Welt. Als Trainerin ist es mein Ziel, Sie dort sichtbar zu machen.

Wer klassischen Frontalunterricht sucht, ist bei mir allerdings falsch aufgehoben. Denn theoretisches Wissen allein bringt Sie nicht in die Anwendung. In meinen Seminaren arbeiten wir deshalb von Anfang an praktisch, damit Sie das Gelernte direkt umsetzen können.

Als Beraterin, Ghostwriterin und Expertin für Social Selling, LinkedIn Marketing und Content Creation bringe ich nicht nur jede Menge Fachwissen mit, sondern auch die Erfahrung aus hunderten von Posts und Projekten.


Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

 **09.-10.07.2026**

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

25.-26.02.2027

München

Veranstaltungsort

Adina Apartment Hotel München

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 09.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 10.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 26.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30693

Teilnahmegebühr**€ 1.540,- zzgl. MwSt.**

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/30693E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Smart Social Selling: Lead- und Kundengewinnung in Social Networks (Live-Online)

Erfahre, wie du LinkedIn effektiv nutzen kannst, um deinen Vertriebs Erfolg zu maximieren. Während des Seminars zeigen wir dir, wie du eine starke Persona aufbaust und diese gezielt einsetzt, um deine Zielgruppe anzusprechen. Du erfährst, wie du dein LinkedIn-Profil optimierst und Networking-Strategien einsetzt, um die „richtigen“ Kontakte zu finden und langfristige Beziehungen aufzubauen. Lerne, wie du das volle Potenzial von LinkedIn ausschöpfst, indem du Multiplikatoren, Gruppen und Hashtags effektiv nutzt, um deine Reichweite zu erhöhen. Zudem erfährst du, wie du mit KI-Tools wie ChatGPT ansprechende Inhalte erstellen kannst, die deine Botschaften erfolgreich und kreativ kommunizieren.

Inhalte

Einführung in Social Selling

- Merkmale des modernen Vertriebs.
- Die Merkmale von Social Selling.
- Warum kein Weg an LinkedIn vorbeiführt.
- Wie man eine gute Persona aufbaut und nutzt.

LinkedIn Deep Dive

- Die Ausgangsbasis für erfolgreiches Social Selling: die eigene Positionierung.
- Das perfekte Sales-Profil.
- Networking: Wie man die „richtigen“ Menschen findet und sich mit ihnen vernetzt.
- Kontakte pflegen und Vertrauen aufbauen.
- Multiplikatoren, Gruppen und Hashtags.
- Inhalte und Botschaften für eigene Beiträge – inklusive Tipps zur kreativen Nutzung von ChatGPT für die Content-Erstellung.
- Dos and Don'ts für die eigenen Beiträge.

Social Selling in der Praxis

- Die Schnittstelle zwischen Vertrieb & Marketing: Die Rolle der Company Page.
- Social Selling effizient im Arbeitsalltag einsetzen.
- Hilfreiche Tools für Automation, Kommunikation und Content-Kreation, darunter ChatGPT zur kreativen Unterstützung und Inspiration.
- Storytelling.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erhältst zeitgemäße Impulse für die Lead- und Kundengewinnung in Social Networks.
- Du erfährst, wie du Social Selling in deinen Arbeitsalltag integrieren kannst.
- Nach dem Seminar hast du ein aktualisiertes, attraktives LinkedIn-Profil.
- Du wirst lernen, wie du dein persönliches Netzwerk aufbaust und pflegst.
- Du wirst die Suchfunktion kennenlernen, um potenzielle Leads, Entscheider:innen und Multiplikatoren zu finden.
- Du weißt, wie du dich in Social Business Networks zu bewegen hast, um größtmögliche Vorteile zu erzielen: So kannst souverän auftreten, agieren und netzwerken.

- Du erfährst, wie Vertrieb und Marketing bestmöglich von integrierten Social-Selling-Maßnahmen profitieren.
- Du wirst die Themen & Botschaften definieren, über die du auf Social Media sprechen kannst.
- Du weißt, wie man guten Content für LinkedIn produziert und dafür auch KI-Tools nutzen kann.

Die Seite deines Unternehmens ist zweifelsfrei sehr wichtig für einen optimalen LinkedIn-Auftritt. Aber die persönlichen Profile der Mitarbeiter:innen haben noch größeres Potenzial. Deswegen steht die Einzelperson im Fokus dieses Seminars. Bei Bedarf können wir im Rahmen des Seminars auch über bezahlte Werbung (Paid Ads) auf LinkedIn sprechen.

Um deine Botschaften ansprechend und erfolgreich zu kommunizieren, lernst du bewährte Praktiken für die Erstellung deiner Beiträge kennen. Zusätzlich lernst du, wie du Social Selling nahtlos in deinen Arbeitsalltag integrieren kannst. Entdecke hilfreiche Tools für Automation, Kommunikation und Content Creation, die dir dabei helfen, effizienter zu arbeiten und deinen Erfolg zu steigern. Nicht zuletzt werden wir dir die Kraft des Storytellings näherbringen. Erfahre, wie du mit überzeugenden Geschichten deine Kundinnen und Kunden begeisterst und eine tiefere Verbindung aufbauen kannst. Melde dich jetzt zu unserem Seminar an und nutze die Gelegenheit, um dein Vertriebspotenzial zu entfalten und deinen Erfolg im Social Selling zu steigern. Sei bereit, deine Vertriebsstrategie auf die nächste Stufe zu heben.

Methoden

Präsentation von Theorie- und Praxis-Know-how, Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Checklisten.

Mögliche Drittanbieter-Tools:

- ChatGPT

In der Veranstaltung können folgende Drittanbieter-Tools eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Dieses Seminar richtet sich an Teilnehmende, die das Thema Social Selling neu für sich und ihr Unternehmen entdecken wollen z.B. Verkäufer:innen, Key Account Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Marketing Manager:innen, Sales Manager:innen, Sales Koordinator:innen, Pre-Sales-Mitarbeitende, Communications- und PR-Manager:innen, Innendienstverkäufer:innen, Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Geschäftsführer:innen, Vertriebsleiter:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen und Regionalleiter:innen, die in Business-Netzwerken professionell auftreten, agieren und netzwerken möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Lisa Eitner

LinkedIn ist die größte Businessplattform der Welt. Als Trainerin ist es mein Ziel, Sie dort sichtbar zu machen.

Wer klassischen Frontalunterricht sucht, ist bei mir allerdings falsch aufgehoben. Denn theoretisches Wissen allein bringt Sie nicht in die Anwendung. In meinen Seminaren arbeiten wir deshalb von Anfang an praktisch, damit Sie das Gelernte direkt umsetzen können.

Als Beraterin, Ghostwriterin und Expertin für Social Selling, LinkedIn Marketing und Content Creation bringe ich nicht nur jede Menge Fachwissen mit, sondern auch die Erfahrung aus hunderten von Posts und Projekten.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32468

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30693

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.