

OTVORENI TRENING

bc bićanić consulting

ČETVRTAK,
23.
OŽUJAK

2017.
GODINA

VRIJEME
09 - 16.15
SATI

ZAGREB -
BUZIN

HOTEL
"ARISTOS"

Linked **in**™ - B2B prodajni alat

Bićanić Consulting je prepoznao LinkedIn kao idealan alat u B2B prodaji te ga već 3 godine uspješno koristi i njime ostvaruje odlične rezultate. U 2016. godini LinkedIn nam je generirao 50% novih klijenata i uklonio "hladni poziv" iz upotrebe i rječnika.

Svoje znanje i iskustvo u korištenju LinkedIna odlučili smo podijeliti sa svima onima u B2B prodaji koji žele svoju prodaju dići na višu stepenicu te smo razvili trening koji se isključivo bavi korištenjem LinkedIna u B2B prodaji.

Na ovom treningu ćete naučiti

- Što je social selling i kako ga koristiti u B2B prodaji
- Razumijevanje LinkedIna kao B2B prodajnog alata
- Kako kreirati kvalitetan profil
- Na koji način putem LinkedIna doći do ciljanog klijenta
- Kako uključiti LinkedIn u vašu prodajnu strategiju i prodajnu proceduru
- Esencija plana i strategije proaktivne akvizicije - što činiti i što ne činiti
- Kako izgraditi poziciju stručnjaka putem LinkedIna
- Korištenje naprednih LinkedIn alata - "Sales navigator"

Cijena ovog otvorenog
treninga iznosi **1399kn + PDV**

Više informacija na: 091/ 44 88 002
vedran.andric@bicanic-consulting.eu