



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Erfolgreich neue Kunden  
gewinnen mit sozialen Medien



Ihr Referent:

**Christian Seifert**  
Vorstandsvorsitzender avenit AG, seit 25  
Jahren Erfahrung in der  
Neukundengewinnung

43 Jahre, seit 25 Jahren leidenschaftlich  
in den Digitalen Medien zu Hause,  
Gründer der avenit AG.  
Als Referent seit Jahren bei namhaften  
Unternehmen wie Haufe, SCM, VDMA,  
u.v.a.m. zu Hause. Sein Wahlspruch:  
Von der Praxis für die Praxis

Zielgruppe:

Geschäftsleistung, Marketingleiter  
und Marketingmitarbeiter mit Ent-  
scheidungskompetenz

## eLearning Reihe: Der neue Erfolgsmotor- Erfolgreich neue Kunden gewinnen mit sozialen Medien & Webinaren

### Mehrstufige eLearning Reihe mit abschließenden Konzept-Pitch

Umsätze brechen weg und müssen kurz, aber vor allem mittel- und langfristig wieder erreicht und übertroffen werden.

Neue Wege sind gefragt und die Kombination aus sozialen Medien und Webinaren sind der Weg, sich optimal für die Zukunft aufzustellen und neue Erfolge in der Neukundengewinnung zu schreiben.

Vervielfachen Sie die Leistung Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit den Werkzeugen der digitalen Kommunikation!

In dieser SPECTARIS eLearning-Reihe erhalten die Teilnehmer in mehreren Schritten das dafür notwendige Handwerkszeug.

Um einen optimalen Lernerfolg zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl je Session begrenzt.

Die Buchung einzelner Module ist möglich, wir empfehlen aber das Lernen aller Themenbereiche

Kosten je Modul: 69 Euro (Mitglieder), bzw. 99 Euro (Nicht-Mitglieder)

**Bitte überweisen Sie den Betrag NICHT im Vorfeld der Veranstaltung. Sie erhalten von uns eine Rechnung.**

Anmeldung: <https://eveeno.com/249017733>

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme

Harald Hartmann



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Erfolgreich neue Kunden  
gewinnen mit sozialen Medien

## Erfolgreich verkaufen mit sozialen Medien & Webinaren

Anmeldung  
nach Möglichkeit bis spätestens drei  
Tagen vor jedem Modul:

Rückfragen  
richten Sie bitte an:  
Harald Hartmann  
Fon: 030 414021-19  
[hartmann@spectaris.de](mailto:hartmann@spectaris.de)

Veranstalter:  
SPECTARIS GmbH  
Werderscher Markt 15  
10117 Berlin

## Unsere Module (Modul 1.8 je 90 Minuten, Modul 9 180 Minuten)

Mittwoch, 02.12. 15.00h – 16.30h Modul 1:

**Die digitale Vertriebsstrategie** – jeder nachhaltige Erfolg braucht ein stabiles Fundament. Warum Strategie?, Die Elemente des Erfolgs

Inhalte:

- Grundlagen – warum eine Strategie heutzutage essentiell ist
- Wie Sie Ziele richtig definieren
- Marke? Welche Bedeutung es hat, dass Sie eine Marke werden
- Ohne Team kein Erfolg – Wie hole ich meine Kollegen ins Boot?

Freitag, 04.12. 14.00h – 15. 30h Modul 2

**Die Zielgruppe:** Menschen kaufen bei Menschen  
Wie finde ich die richtige Zielgruppe, Methoden und Tools

Inhalte:

- Wie definiere ich am sinnvollsten meine Zielgruppen?
- Methoden: Von der Segmentierung bis zur Persona-Erstellung
- Wo befindet sich meine Zielgruppe?
- Customer Journey, zum richtigen Zeitpunkt das passende sagen
- Tools die Ihnen optimal helfen werden, Ihre Zielgruppen zu definieren.

Montag, 14.12. 15.00h – 16.30h Modul 3

**Social Selling** – Die Methode für erfolgreiches verkaufen  
Der Leadfunnel, Was ist das, wie funktioniert es, was braucht man

Inhalte:

- Was bedeutet Social Selling?
- Wie Sie Kollegen überzeugen und Social Selling in den Alltag integrieren
- Welche Kanäle spannend sind und warum
- Warum es ohne spannende Inhalte nichts bringt
- Best Practises und Beispiele



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Erfolgreich neue Kunden  
gewinnen mit sozialen Medien

Mittwoch, 16.12. 15.00 – 16.30h Modul 4:

**Der perfekte Content:** Von nichts kommt nichts  
Warum Inhalte elementar sind, welche Inhalte sind spannend, wie erstellt man diese

Inhalte:

- Grundlagen: Was sind die Eigenschaften erfolgreicher Inhalte
- Welche Inhaltsformen gibt es und welche Vor- & Nachteile haben diese.
- Wie Kanäle den Inhalt beeinflussen
- Wie erstellt man effektiv und sinnhaft Inhalte
- Best Practises und Beispiele

Montag, 11.01. 15.00h – 16.30h, Modul 5

**Soziale Kanäle,** LinkedIn und der Salesnavigator – schnell die richtigen Kunden  
finden Funktionsweise Social Media Kanäle, LinkedIn und der Salesnavigator

Inhalte:

- Grundlagen: Social Media – was gibt es noch außer LinkedIn?
- Wann macht welcher Kanal Sinn
- Der Sales Navigator welche Stärken, welche Schwächen hat er?
- Praxis-Demo: Best Practises und Beispiele

Mittwoch, 13.01. 15.00h – 16.30h, Modul 6

**Das erfolgreiche Webinar** -Ihr Leadbooster  
Erfolgsaspekte, Das Webinardrehbuch, wie ich den Leadbooster anschalte

Inhalte:

- Grundlagen: Was ist ein Webinar und warum es für jeden sinnvoll ist!
- Welche Softwareanbieter gibt es?
- Welche Einsatzmöglichkeiten gibt es?
- Wie muss ein Webinar strukturiert sein, dass es erfolgreich ist?
- Best Practises und Beispiele

Mittwoch 27.01. 15.00h – 16.30h, Modul 7

**CRM und Daten** – den Erfolg nachhaltig vervielfachen  
Die Bedeutung von Daten, CRMs und deren Möglichkeiten, Was messe ich wo wie

Inhalte:

- Grundlagen: Warum Daten der Treibstoff der Zukunft ist
- Welche Softwareanbieter gibt es?
- Welche Daten sind für die Zukunft wichtig sind
- Wie führe ich ein solches System ein und was ist zu beachten



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

Erfolgreich neue Kunden  
gewinnen mit sozialen Medien

Freitag, 29.01. 14.00h – 15.30h, Modul 8

**Das Kampagnenkonzept:** sinnhaft und erfolgreich Reichweite generieren  
Wie funktionieren Bezahlanzeigen, warum ist das wichtig

Inhalte:

- Der Salesfunnel – die Grundlage für ein erfolgreiche Kampagne
- Welche Bausteine wichtig sind
- Wie schaffe ich kostenlose und bezahlte Reichweite?
- Welche Tools sind wichtig und sinnvoll
- Wie kann ich Erfolg messen und optimieren
- Best Practises und Beispiele

Dienstag, 09.02. 14h – 17.00h, Modul 9

**Praxis:** Mein erfolgreicher Weg zu neuen Kunden  
Gruppenarbeit: Erarbeitung einer eigenen Vertriebsstrategie und Social Selling  
Kampagne

Inhalte:

- Aus den Modulen liegt bereits ein erstes Grundkonzept vor das nun verfeinert wird
- Es werden die Vertriebsstrategien vorgestellt und besprochen
- Ein Kurzpitch prämiert die drei besten Konzepte