

Presseinformation: Steyr, 3. August 2022

**Gratis Know-how für Journalistinnen und Journalisten in den BMD Seminaren „Warum Sie unbedingt auf LinkedIn sein sollten!“ und „Mehr Wunsch-Kunden durch Social Selling & den LinkedIn Sales-Navigator!“**

STEYR. LinkedIn entwickelte sich in den letzten Jahren zur bedeutendsten Plattform für Social Media im Businessbereich und gilt als die weltweit größte Business-Plattform. Grund genug für die BMD Akademie mit zwei unterschiedlichen Seminaren diesen spannenden Themenbereich zu beleuchten. **Einladungen zu den beiden Seminaren sind auch Journalist/innen und Vertreter/innen von Medienunternehmen** mit Interesse am Stand der zeitgemäßen Kunden- und Mitarbeitergewinnung.

**a) „Warum Sie unbedingt auf LinkedIn sein sollten!“**

Zielgruppe der zweitägigen Veranstaltung sind Steuerberater/innen, Unternehmer/innen und Social Media Manager/innen. Anfänger sind gerne gesehen. Das Seminar ist auch für Einsteiger geeignet. Voraussetzung für das Seminar ist das Interesse an Kunden- und Mitarbeitergewinnung. Gemeinsam mit dem Social Media- und Marketingprofi Bernd Winkel wird u. a. ein professioneller LinkedIn-Auftritt erstellt.

**„Warum Sie unbedingt auf LinkedIn sein sollten!“**

01.09.2022 - 02.09.2022

9:00 - 17:00

BMD Systemhaus Wien

Storchengasse 1, 1150 Wien

(2 Minuten von U-Bahn-Station Längenfeldgasse)

**Anmeldung bitte bei**

wolfgang.wendy@reichlundpartner.com

**Wichtig: Bitte das Firmen-Logo mitbringen**

**Mehr Informationen:**

<https://www.bmd.com/seminar/warum-sie-unbedingt-auf-linkedin-sein-sollten.html>

**b) „Mehr Wunsch-Kunden durch Social Selling & den LinkedIn Sales-Navigator!“**

Geschäftsführer/innen oder Vertriebsleiter/innen wünschen sich mehr Sales-Leads für sich oder Ihr Team, mehr Wunschkunden oder mehr Umsatz für Ihr Unternehmen? Mit dem LinkedIn Sales-Navigator können auf schnelle Weise nicht nur spannende Kontakte in der DACH-Region, sondern sogar weltweit gefunden werden! Mit nur einem Klick ist die potenziell richtige Ansprechperson zeitunabhängig gefunden - sogar am Wochenende auf

dem Sofa.

Wie das geht? Die Digitalisierung bringt das Potenzial der Orts- und Zeitunabhängigkeit mit, man muss nur wissen, wie man sie nützt. Das heißt konkret: Das Smartphone haben auch Ihre Kundinnen und Kunden wenige Zentimeter entfernt griffbereit, Tag und Nacht. Mit dem LinkedIn-Tool des Sales Navigators besteht die Möglichkeit, spannende Entscheider/innen und Unternehmen, damit also Leads, zu identifizieren.

### **„Mehr Wunsch-Kunden durch Social Selling & den LinkedIn Sales-Navigator!“**

08.09.2022 - 09.09.2022 ab 13:00 Uhr BMD Systemhaus Wien

29.09.2022 - 30.09.2022 ab 13:00 Uhr Hotel Laschenskyhof, Wals bei Salzburg

Für jeden Seminarstandort gilt:

Tag 1: 13:00 - 18:00 Uhr mit anschließendem Abendprogramm

Tag 2: 09:00 - 14:00 Uhr mit abschließendem Mittagessen

#### **Anmeldung bitte bei**

wolfgang.wendy@reichlundpartner.com

**Wichtig: Bitte ein eigenes Notebook/Tablet mitbringen und das Firmen-Logo**

#### **Mehr Informationen:**

<https://www.bmd.com/seminar/social-selling.html>

#### **Die Vorteile:**

- Einsparung von Reise- und Zeitkosten
- Nahezu zeit- und ortsunabhängige Kundenakquise – weltweit
- Kontaktieren Sie direkt die richtigen Entscheider/innen und Ansprechpartner/innen
- Effektiv und nachhaltig Kundenbeziehungen global aufbauen und pflegen
- Clevere Such- und Filterfunktionen für Entscheider/innen und Unternehmen
- Speichern Sie Wunschkundenprofile und Suchfilter ab und setzen Sie Alarme

#### **Auszug aus dem Inhalt:**

- Quick-Check Ihres Personen- und Unternehmens-Profiles auf LinkedIn
- Grundlagen für das Netzwerken & Netiquette erlernen
- Das Mindset und die Methoden des Social Sellings verstehen
- Einführung in die Benutzung des Sales-Navigators
- Leadsuchen und Unternehmenssuchen meistern
- Das Zebradoo „Social Selling Pipeline System“ erlernen und umsetzen
- Praxis-Tipps für die Integration von Social Selling in Ihren vertrieblichen Alltag

Vortragender: Bernd Winkel

#### **PRESSEKONTAKT**

Dr. Wolfgang Wendy

REICHLUNDPARTNER Public Relations

Mobil: +43 664 828 40 76

eMail: wolfgang.wendy@reichlundpartner.com