

Social Selling kursus

Drop annoncerne og kom tættere på dine kunder. Med den veltilrettelagte strategi og vedvarende indsats fra alle dele af organisationen, kan salg via sociale medier revolutionere jeres markedsføring og bringe viden om kunders behov tættere på jeres medarbejdere.

Kurset tager jer igennem alle de centrale dele af strategien. Vi skaffer jer de rigtige forbindelser igennem målgruppeanalyse og opbygning af platformen på tværs af de sociale medie.

Derefter tager vi jer fra forbindelser til forretning. Uanset om målet er kunder, medlemmer eller forretningsforbindelser, er det centrale at kommunikationen er relevant og tager hensyn til modtagerens tid, interesser og relation til jer.

Fokusområder

- Aktuel viden om anvendelse af de sociale medieplatforme
- Analyseværktøjer til fastlæggelse af målgrupper og budskaber
- Case gennemgang af en brancherelevant aktør

Interesseret?
Kontakt os på
bliv@analog.nu

Kursets længde:	3 – 6 timer inkl. pauser
Antal deltagere:	12 - 150 deltagere
Kursets format:	Workshop med oplæg og gruppebaserede øvelser
Deltager udstyr:	Egen computer med internetadgang
Forudsætninger for deltagelse:	Det er en fordel at have erfaring med administration af Facebook-side, men det er ikke et krav for deltagelse