

Experte/-in Digitaler Vertrieb (DVA)

Effizientes und erfolgreiches Social Selling mit XING, LinkedIn, Google AdWords & Co.



Zielgruppe

Agenturinhaber, Makler oder Vertriebsführungskräfte, die das vertriebliche Potenzial digitaler Kundenkontaktpunkte gezielt nutzen möchten.



Dauer

8 Tage



Format

Präsenzveranstaltungen (Lehrgespräche, Vorträge und Gruppenarbeiten)



Bildungszeit

Bildungszeit gemäß IDD erhältlich



Abschluss

Experte/-in Digitaler Vertrieb (DVA)

Aufbau

Der Lehrgang gliedert sich in **vier Präsenzmodule** und vermittelt das Know-how um das vertriebliche Potenzial digitaler Kundenkontaktpunkte nutzen zu können. Die Teilnehmer arbeiten an konkreten Beispielen aus Ihrer täglichen Arbeit.

Inhalte

Modul 1

Digitales Vertriebspotential

- Digitale Transformation
- Verändertes Kundenverhalten und neue Zugangswege
- Soziale Netzwerke und Plattform
- Google My Business
- Empfehlungsmarketing
- Digitale Vertriebsansätze

Modul 2

Digitale Positionierung

- Digitaler Zielgruppenfokus
- Personal Branding im digitalen Vertrieb
- Digitale Positionierung im regionalen Umfeld
- Auftritte in sozialen Netzwerken
- Content Strategie und Quellen

Modul 3

Digitales Marketing

- Regionales Online-Marketing mit Google, Facebook und Co
- Werbeanzeigen bei Xing und LinkedIn
- Google Adwords nutzen
- Recruiting sozialen Netzwerke
- Umgang mit digitalen Leads
- Die Rolle der Vermittlerhomepage

Modul 4

Social Selling

- Social Selling im B2B Vertrieb
- Expertenpositionierung im B2B Umfeld
- XING Pro Business und LinkedIn Salesnavigator als Vertriebswerkzeuge
- Onlineberatung – praktische Anwendung



WEBCODE **V7095**

☎ 089 455547-0

☎ 089 455547-710

WWW.VERSICHERUNGSAKADEMIE.DE



Ihre Ansprechpartnerin
Marlen Flach

☎ 089 455547-742

✉ marlen.flach@versicherungsakademie.de