

# Experte 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 wollen



## Dauer

8 Tage



## Format

Präsenzveranstaltungen (Lehrgespräche, Vorträge und Gruppenarbeiten)



## Bildungszeit

Bildungszeit gemäß IDD erhältlich



## Abschluss

Experte 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](http://WWW.VERSICHERUNGSAKADEMIE.DE)



Ihre Ansprechpartnerin

**Enrica Kopp**

☎ 089 455547-731

✉ [enrica.kopp@versicherungsakademie.de](mailto:enrica.kopp@versicherungsakademie.de)