



Für Einsteiger und Fortgeschrittene



4 motivierende Seminartermine



Effektive Gruppenarbeit mit 4–8 Teilnehmenden



HUMMEL
CONSULTING + INVEST

DAS LINKEDIN™-INTENSIV-SEMINAR

SOCIAL SELLING

Nutzen Sie das Potenzial des B2B-Netzwerks
LinkedIn™ für Ihr Unternehmen!

Vertrieb – Employer Branding – Vernetzung



PROFILABSICHERUNG



PROFILAUFBAU



POSITIONIERUNG



CONTENT



EMPLOYER BRANDING



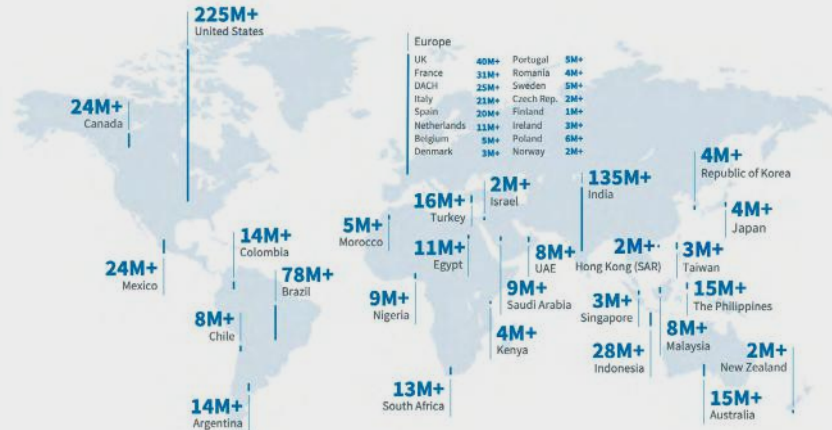
VERNETZUNG

SO STÄRKT LINKEDIN™ IHR UNTERNEHMEN

LinkedIn™ vernetzt weltweit mehr als eine Milliarde Menschen – darunter 29 Millionen B2B-Kontakte allein im DACH-Raum. Diese Plattform bietet Ihrem Unternehmen enorme Chancen: für Vertrieb, Employer Branding und Markenbekanntheit.

Mit einer gezielten **LinkedIn™-Strategie** und der aktiven Einbindung Ihrer Mitarbeitenden steigern Sie die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens und positionieren es als Innovationsführer und Experten in Ihrer Branche.

LinkedIn™ ist 365 Tage im Jahr Ihr Fenster zur Welt – **Ihr virtueller Messestand**, der Ihnen nicht nur den Aufbau wertvoller Kundenbeziehungen ermöglicht, sondern auch die Gewinnung hoch qualifizierter Talente.



- ✓ Weltweit > 1,3 Milliarden User
- ✓ Davon 193 Millionen aus Europa

- ✓ Davon 29 Millionen Nutzer aus der DACH-Region
- ✓ 19 Millionen User aus Deutschland

- ✓ Globale Suche nach Menschen im B2B-Kontext
- ✓ Aktive Netzwerk-Plattform für die 1:N Kommunikation

MACHEN SIE IHR TEAM ZU LEUCHTTÜRMEN

Die Sichtbarkeit Ihrer Mitarbeitenden auf LinkedIn™ und deren persönliche Netzwerke sind entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens. Sie agieren als „Leuchttürme“ und Markenbotschafter, die nicht nur Ihre Marke nach außen repräsentieren, sondern auch Vertrauen bei potenziellen Kunden und Partnern schaffen.

Mit professionell gestalteten Profilen und maßgeschneidertem Content werden Ihre Mitarbeitenden als **Experten** auf ihren Fachgebieten wahrgenommen. Dabei sind persönliche Profile von großer Bedeutung, da sie **authentische Beziehungen** fördern, die Unternehmensprofile alleine nicht erreichen können. Durch diese Beziehungen entsteht langfristig ein **wertvolles Netzwerk** an Kontakten, das die Reichweite Ihres Unternehmens erhöht und den Weg für nachhaltige Geschäftsbeziehungen ebnet. So unterstützen Ihre Mitarbeitenden den Unternehmenserfolg.



GEEIGNET FÜR:

- ✓ Geschäftsführer, Vorstände, Führungskräfte, Selbstständige
- ✓ Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Business Development
- ✓ HR-Manager, Recruiter und Personalverantwortliche
- ✓ Generell Mitarbeiter, die ihr Unternehmen nach außen vertreten sollen

ABLAUF:

- ✓ 4 x 2 Stunden im Abstand von einer Woche zzgl. Hausaufgaben
- ✓ Gruppengröße: 4 bis max. 8 Teilnehmer
- ✓ Durchführung per Microsoft Teams

UNSERE SEMINARINHALTE IM ÜBERBLICK



ABSICHERUNG & OPTIMIERUNG

- ✓ Profilverifizierung einrichten
- ✓ 2-Faktorauthentifizierung aktivieren
- ✓ Kontakte vor der Konkurrenz schützen
- ✓ Einstellungen für maximale Sicherheit
- ✓ Sichtbarkeit des Profils gezielt steuern



POSITIONIERUNG

- ✓ Zielsetzung klären und definieren
- ✓ Zielgruppenanalyse und Definition
- ✓ Sichtbarkeit zu relevanten Themen erhöhen
- ✓ Strategische Positionierung auf Ihrem Markt
- ✓ Relevanz in der Kundensuche steigern



AUFBAU EINES EXPERTENPROFILS

- ✓ Entwicklung eines professionellen Experten-Profiles
- ✓ Zielgruppengerechte Optimierung
- ✓ Ein Profil, das aus der Masse heraussticht und überzeugt
- ✓ Schritt für Schritt im gemeinsamen Dialog



Weitere Inhalte unter:
www.hummel-consulting.de

”

Social Selling ist ein strategischer Ansatz, um über B2B-Netzwerke gezielt Geschäftsbeziehungen zu knüpfen, zu entwickeln und zu pflegen. Dabei steht authentisches Engagement im Vordergrund, um vertrauensvolle und qualitative Netzwerke mit Entscheidungsträgern und passenden Interessenten aufzubauen.



CONTENT-KREATION

- ✓ Grundlagen einer erfolgreichen Content-Strategie verstehen
- ✓ Kennenlernen verschiedener Content-Quellen und -Typen
- ✓ Erfahren Sie, wie generative KI mit Hilfe von ChatGPT das Erstellen von Beiträgen erleichtert



EMPLOYER BRANDING / ARBEITGEBERMARKE

- ✓ Einführung in das Employer Branding
- ✓ Beispiele für gelungene Employer-Branding-Kampagnen
- ✓ Maßnahmen, die gezielt auf potenzielle Bewerber oder Multiplikatoren wirken



STRATEGISCHE VERNETZUNG & VERTRIEB

- ✓ Tipps und Tricks zum gezielten Suchen Ihrer Leads und Kontakte
- ✓ Strategien zur Vernetzung und Interaktion
- ✓ Vertrauensvolle Netzwerke aufbauen
- ✓ Einblick in den LinkedIn™ Sales Navigator – dem Tool zur Kundengewinnung



TIPP: Kennen Sie schon unsere bundesweiten KI-Keynotes?



Ihr Dozent Sascha Hummel ist Netzwerker aus Leidenschaft. Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung.

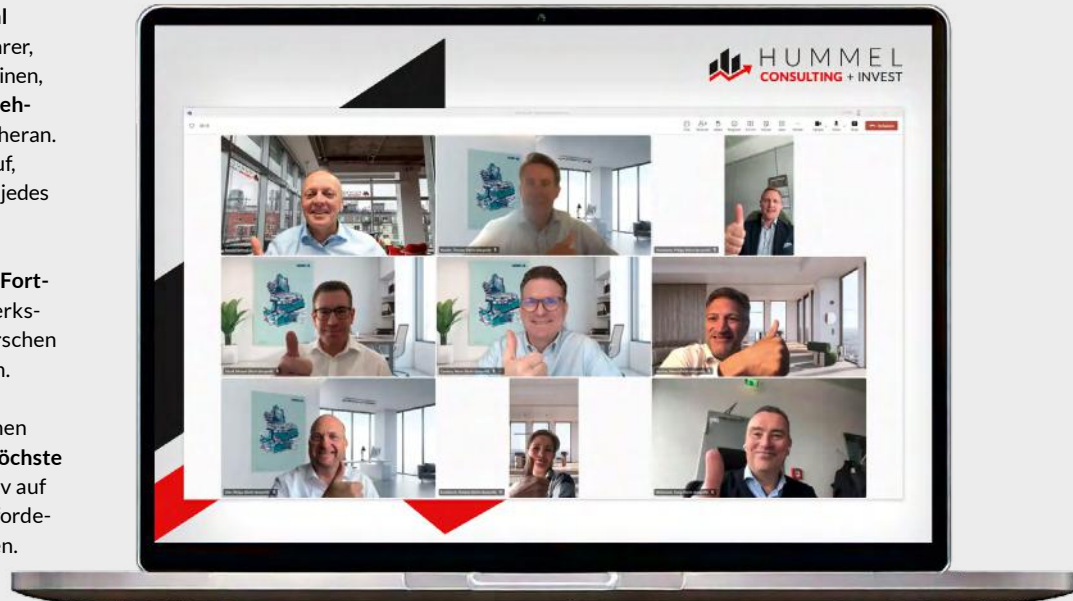
www.linkedin.com/in/sascha-hummel/

EFFEKTIVE GRUPPENARBEIT

In unserem **intensiven, 4-teiligen Social Selling Seminar** führen wir Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeitende in kleinen, effektiven Gruppen mit **maximal 8 Teilnehmenden** an die Nutzung von LinkedIn™ heran. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, individuell auf die Bedürfnisse und Ziele jedes Teilnehmers einzugehen.

Wir bieten **sowohl Anfängern als auch Fortgeschrittenen** das notwendige Handwerkszeug, um die Plattform sicher zu beherrschen und erfolgreiche Netzwerke zu knüpfen.

Die Schulungen erfolgen in geschlossenen Gruppen. Dadurch gewährleisten wir **höchste Vertraulichkeit** und können uns intensiv auf die spezifischen Besonderheiten und Anforderungen Ihres Unternehmens fokussieren.





LARS DANNHEIM

Vorstandsmitglied, Braunschweigische
Landessparkasse

Herzlichen Dank für das Social Selling Seminar, dass in den letzten vier Wochen in kurzweiligen Sessions virtuell stattgefunden hat. Es hat mich persönlich sowohl „handwerklich“ als auch in der Wahrnehmung der diversen Nutzungsmöglichkeiten von LinkedIn™ deutlich weitergebracht.

Die Teilnahme an dem Seminar war für uns – ich kann da für die ganze Gruppe sprechen – sehr gut investierte Zeit. Das ist ein echter Mehrwert für uns. Die richtigen Inhalte, sehr anschaulich und kurzweilig virtuell vermittelt, zielführende Arbeit an den individuellen Profilen. Wir empfehlen das Seminar gern weiter!



MATTHIAS ADAMSKI

Geschäftsführer wito GmbH

Ich kann das LinkedIn™-Online-Seminar mit Sascha Hummel nur wärmstens empfehlen. Sascha ist ein Experte im Bereich Networking und modernem Marketing, und sein Seminar hat mir geholfen, meine LinkedIn™-Präsenz zu optimieren und wertvolle berufliche und nachhaltige Kontakte zu knüpfen.

Während des Seminars vermittelt er nicht nur praktische Ratschläge und Techniken zur Optimierung des LinkedIn™-Profils, sondern gibt ebenso Einblicke in die Kunst des effektiven Netzwerkens. Sascha zeigt auch, wie man gezielt strategische Beziehungen mit LinkedIn™ aufbaut, seine Präsenz auf der Plattform steigert und wie man Networking-Ereignisse und -Chancen optimal nutzt.



EIKE VAN DEEST

Geschäftsführer, Frachtrasch
International GmbH & Co. KG

Lieber Sascha, ich möchte Dir herzlich für Deine großartige Unterstützung im Bereich Social Selling auf LinkedIn™ für unser Team danken! Durch Deinen Kurs haben wir nicht nur viel in Sachen Social-Selling-Theorie gelernt, sondern auch zeitnah praktische Erfolge erzielt! Dein fundiertes Wissen und Deine praxisorientierten Ratschläge haben uns geholfen, unsere Strategien zu verbessern und unsere Präsenz auf LinkedIn™ zu optimieren.

Deine individuelle Betreuung haben den Lernprozess äußerst angenehm gestaltet. Vielen Dank für Deinen großartigen Input!



THOMAS SOLLORZ

Vertriebsleiter Innendienst,
Hch. Perschmann GmbH

Sascha hat uns in unserer LinkedIn™-Social-Selling-Schulung, sehr viele neue Möglichkeiten aufgezeigt, wie man aus Vertriebsicht LinkedIn™ besser und gezielter für Vertriebsaktivitäten nutzen kann.

Ich war beeindruckt, wie hilfreich dieses Seminar ist, LinkedIn™ als klassisches Vertriebsinstrument zu implementieren und als Ergänzung zur Marktbearbeitung zu sehen. Es sind viele neue Ansätze besprochen worden, die wir auch zukünftig in unsere Vertriebsarbeit mit integrieren.

Das Seminar war absolut professionell und hilfreich und ist jedem Vertriebsunternehmen absolut zu empfehlen.



Weitere Referenzen unter:
www.hummel-consulting.de

REFERENZEN

NORD/LB

Öffentliche 

 **BLSK**
Ein Unternehmen der NORD/LB

Synostik


CONFINITI
UNTERNEHMENSBERATUNG

 **BREDEX**

ACHTERKERKE
KOMPETENZ IN FEINBLECH + EDELSTAHL

Perschmann 
Zusammen. Wirksam.

THE WHY GUYS

Erfolgreich
Netzwerken –
jetzt durchstarten
mit Social
Selling!

WMG

 **MEULAND**
Wohnen. Leben. Neues bewegen.

 **B38**

w;to

Frachtrasch
international



H.C. Starck 
Tungsten Powders
Member Mitsui Kishida Materials Group

BS ENERGY

JETZT STARTEN

Nutzen Sie die Chancen des größten B2B-Netzwerks
und buchen Sie jetzt Ihren Intensiv-Workshop!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Expertise und
Erfahrung aus unterschiedlichsten Branchen.

Individuelle Beratung und direkter Kontakt:

+49 (531) 42 87 29 44

@seminare@hummel-consulting.de

Weitere Informationen finden Sie
auf unserer Homepage



HUMMEL Consulting & Invest GmbH
Am Hohen Tore 7, 38118 Braunschweig