

# Training LinkedIn Leads & New Business



## Voor Wie?

De training LinkedIn Leads & New Business is bedoeld voor **accountmanagers** die zich willen ontwikkelen om (meer) new business te genereren. In termen van meer omzet, meer nieuwe klanten en droomklanten die gaan bijdragen aan de winstgevendheid van de organisatie.

## Ontwikkel jezelf en breng je bedrijf naar the next level!

In twee dagen gaan we jou trainen in het Smart Business Center in Amsterdam. We gaan actief oefenen waardoor je het geleerde direct in de praktijk kunt toepassen. En succes gaat boeken. LinkedIn professional Corinne Keijzer gaat je vertellen hoe je via LinkedIn leads genereert. Met

deze leads kun je vervolgens aan de slag. Wij gaan je helpen kwalitatieve afspraken te maken en het new business verkoopgesprek te trainen.



## Een complete training met de nadruk op New Business.

Veel markten in Nederland zijn verzadigd, prospects hebben al leveranciers. Dus is het van groot belang groeisegmenten of niches op te zoeken en innovatieve producten of proposities te ontwikkelen. We gaan kijken hoe jij met jouw producten aan tafel komt bij prospects waar de **grootste scoringskans** is. Deze moeten aantrekkelijk zijn in termen van omzet of prestige. Prestigeklanten trekken namelijk ook weer andere vergelijkbare klanten aan.



## Locatie en kosten.

- Centrale locatie Amsterdam
- Intake vooraf
- 2 Trainers- 1 LinkedIn specialist
- 2 trainingsdagen
- Individueel coachingsgesprek achteraf
- € 1.150,- p/p excl btw
- max 10 personen\*

Lees meer info en schrijf je in via  
<http://www.salesexpertise.nl/linkedin-new-business>



# Het Programma

## Dag 1

8.30 - 9.00 Inloop en ontvangst

9.00 - 12.30 **Van online leads naar offline afspraken**

Erik Mooibroek & Deborah Ubachs

- Hoe kom je aan leads? Kwalificeren van je leads, welke prospects zijn het meest aantrekkelijk
- Hoe analyseer je de concurrentie? De branche in kaart om de juiste vragen te stellen
- Voorbereiden van verkoopargumentatie, waar moet je aandelen? Via welke kanalen kun je communiceren met prospects? Hoe kom je aan warme leads van LinkedIn? Hoe activeer je relaties uit je netwerk? Wat is de juiste follow up van relaties die je op events hebt ontmoet? Welke bezwaren verwacht je in het verkoopgesprek, hoe ga je daarmee om of beter, hoe kun je vermijden dat deze bezwaren naar boven komen bij de prospect?
- Zelf oefenen in het maken van afspraken via de verschillende kanalen waaronder een telefonische afspraak

12.30 - 13.30 Pauze

13.30 - 17.00 **Vorbereiding op het new business gesprek**

Erik Mooibroek & Deborah Ubachs

- Onderdelen van het verkoopgesprek: introductie, inventarisatie, samenvatting, commitments, keuze one call of two call gesprek, afsluiten
- Actief trainen eerste deel van het verkoopgesprek - introductie, inventarisatie, samenvatting
- Evalueren, samenvatten van de dag en vooruitblik naar de komende 2 weken

## Dag 2

8.30 - 9.00 Inloop en ontvangst

9.00 - 12.30 **LinkedIn Leads**

Corinne Keijzer

- 'social selling' en hoe dit proces jou helpt om (meer) leads, omzet of klanten te genereren
- Meer ideeën voor het plaatsen van updates en je blogs en hoe je dit kunt inzetten om meer zichtbaarheid te krijgen op LinkedIn én website
- Je LinkedInprofiel beter inzetten om de juiste besluitvormers aan te trekken op LinkedIn
- Leren hoe je uitgebreid kunt zoeken binnen LinkedIn
- Je netwerk kwalitatief vergroten om je bereik op LinkedIn en de kans op nieuwe klanten te vergroten
- Leren over de statistieken van LinkedIn die je in kunt zetten om leads te genereren
- Een kijkje in een van de betaalpakketten van LinkedIn, de Sales Navigator

12.30 - 13.30 Pauze

13.30 - 17.00 **Het New Business gesprek**

Erik Mooibroek & Deborah Ubachs

- Evalueren deel 1 training
- Actief trainen samenvatten, presenteren, afsluiten
- Evalueren en borrel



Lees meer info en schrijf je in via

<http://www.salesexpertise.nl/linkedin-new-business>

# Maak kennis met onze professionele trainers:



## Corinne Keijzer

Corinne Keijzer wordt regelmatig gevraagd als spreker, met name over 'social selling met LinkedIn' en geeft ze op maat gemaakte LinkedIn trainingen. Ze is officieel tot ambassadeur benoemd door LinkedIn en auteur van honderden blogs, artikelen en boeken over social media. In 2017 is zij door verkozen tot beste zzp'er in de categorie 'Coaching & Training'.



## Deborah Ubachs

Deborah Ubachs heeft jarenlange ervaring met verkoop aan corporate klanten en als sales coach bij bedrijven als Telegraaf Media Groep, Sanoma en Telefoongids. Deborah weet als geen ander de vinger op de zere plek te leggen, maar is ook oplossingsgericht en pragmatisch.



## Erik Mooibroek

Erik Mooibroek heeft jarenlange ervaring als sales manager- trainer en corporate client manager bij de Noordelijke Dagblad Combinatie, Gouden Gids, Metro en Telegraaf Media Groep. Erik is van nature nieuwsgierig, analyseert graag en kan goed adviezen geven.

## Waarom Salesexpertise

Wij zijn een strategisch management bureau dat groei realiseert voor onze klanten. Oppericht door experts in BtB sales die zelf altijd uitstekende resultaten hebben behaald bij meerdere bedrijven zoals Telegraaf Media Groep en Sanoma. We hebben gewerkt op de top 100 adverteerders. We zijn bekend met sales uitdagingen, maar ook met oplossingen. Niet iedereen heeft deze sales achtergrond en dat maakt ons onderscheidend. Onze kennis en ervaring willen we delen en overbrengen op anderen.

## Locatie en arrangementskosten

- Centrale locatie Amsterdam
  - Intake vooraf
    - 2 Trainers & 1 LinkedIn specialist
    - 2 Trainingsdagen
    - Individueel coachingsgesprek achteraf
    - **€ 1.150,- euro p/p excl btw**
    - Max. 10 personen\*
    - Wij regelen voor jou een compleet arrangement bestaande uit onbeperkt koffie, thee, fris in de middag en een uitgebreide lunch
    - Borrel



Lees meer info en schrijf je in via

<http://www.salesexpertise.nl/linkedin-new-business>

# Salesexpertise

Smart Business Center  
Daalwijkdreef 47  
1103 AD Amsterdam Zuid Oost  
( 9 min. Lopen van metrostation Diemen Zuid )

\* Indien training niet vol is behoudt Salesexpertise het recht de training te verschuiven. Dit is niet eerder voorgekomen. Betaling vooraf. De algemene voorwaarden zijn van toepassing op deze training en worden met de deelnamebevestiging gemaild.