

Kuidas kasutada sotsiaalvõrgustikku ja nutikaid digilahendusi oma müügieesmärkide saavutamiseks?



Kestus: 16 akadeemilist tundi

Äripäeva Akadeemia

[Vaata kõiki toimumiskuupäevi](#)

Koolitusel õpitakse, kuidas müügieesmärkideni jõudmiseks kasutada LinkedIn'i oma ärivõrgustiku kasvatamiseks, usaldusväärsete suhete loomiseks ja oma professionaalse isikubrändi arendamiseks.

Koolitus toimub vastavalt valitsuse poolt kehtestatud nõuetele – auditooriumis, kus on kasutusel kõik ohutust tagavad meetmed ja/või veebis Zoom keskkonnas. Veebis osalejatele saadetakse enne koolitust link ja ligipääsuinfo.

B2B müük on muutunud ning külmkõned enam ei toimi. Täna teeb klient 50% oma ostuotsusest ammu enne, kui algab teadlik suhtlus müügipoolega. Ostuotsust mõjutavad eelnevad teadmised, kogemused ja hoiakud, mille kujunemises mängib olulist rolli olemasolev professionaalsete suhete võrgustik. Näiteks **LinkedInis on Eestis juba üle 200 000 inimese**. Edukad on need müügiinimesed, kes oskavad arendada oma sotsiaalvõrgustikke ja usalduslikke suhteid potentsiaalsete klientidega ammu enne, kui jõutakse müügini.

Koolituse eesmärk on anda teadmised ja oskused sellest, kuidas sotsiaalvõrgustikus loodud suhtlus edukalt õigel hetkel oma müügiotsustesse integreerida ning müügiotsustesse digitaliseerimise ja konkreetsete tööriistade abil müük reaalselt tehinguteni viia.

Koolitusele on oodatud kõik, kes tegelevad mingil moel B2B müügiga: müügijuhid, müügispetsialistid, kliendihaldurid, konsultandid, koolitajad, vabakutselised, ettevõtete juhid ja kõik teised, kes soovivad LinkedIn'i ja nutikate digilahenduste abil oma müügieesmäärke saavutada.

Koolitus sobib Sulle juhul, kui vastad jaatavalt vähemalt ühele järgnevale küsimusele:

- Oled hädas oma müügieesmärkide saavutamise ja potentsiaalsete uute klientide leidmisega?
- Oled katsetanud LinkedIn'i, kuid ei ole osanud seda enda müügitöös edukalt tööle saada?
- Soovid arendada enda professionaalset isikubrändi, et edendada oma toote või teenuse valdkonnas arvamusiidri mainet?
- Soovid katsetada uusi digitaalseid tööriistu, et oma müügiotsustesse edukalt tehinguteni viia?

Koolituse tulemusena osaleja

- mõistab, mis on sotsiaalmüük ja kuidas see erineb tavapärasest müügist ja turundamisest sotsiaalvõrgustikus (nt Facebookis ja Instagramis);
- oskab oma LinkedIni profiili korrastada, et see toetaks edukat sotsiaalmüüki;
- teab, mis on LinkedIni sotsiaalmüügi skoor (Social Selling Index) ning kuidas seda mõõta ja kasvatada;
- oskab kasutada erinevaid taktikaid oma kontaktide võrgustiku suurendamiseks LinkedInis;
- teab, kuidas genereerida uusi „soojust“ kontakte läbi oma partnerite võrgustiku;
- teab, kuidas aktiveerida oma „sotsiaalset kuulamisoskust“, et mõista, mis teemad on tema võrgustikule olulised;
- mõistab, kuidas arendada oma isikubrändi ja kasvatada arvamusiidri rolli oma valdkonnas;
- teab, milliseid erinevaid nutikaid tööriistu ja Chrome'i veebibrauseri plugineid (Duxsoup, Crystalknows, Hootlet jt) saab LinkedInis kasutada, et oma tööd efektiivsemaks muuta;
- teab, mis on digitaalse müügihalduse müügilehter ja kuidas seda üles ehitada;
- oskab kanda oma kontaktid ja suhtluse sotsiaalvõrgustikust müügilehtrisse;
- teab, kuidas ennast distsiplineerida, et müügilehtri järel tegevusi ellu viia;
- oskab luua oma müügilehtrit Pipedrive'is (või sarnases tööriistas);
- oskab luua personaalseid suhtlusmalle ning neid hallata;
- oskab luua automaatseid personaalseid kordus e-maile esimese kontakti saamiseks.

Tunnistuse väljastamise eeldus on terves mahus koolitusel osalemine. Tulemuste saavutamist hinnatakse arutelude, harjutuste ja individuaalsete tööde käigus.

Maht: 16 akadeemilist tundi

Vaadake täpsemat teemade jaotust koolituspäevade vaates ajakavast

Kuulake, mida rääkis Andres Kostiv koolitusega seotud teemal Äripäeva raadio hommikuprogrammis:

Sammud, kuidas jõuda LinkedInis soovitud kontaktini

Loe koolitaja artikleid:

Kas LinkedIn'is on võimalik tooteid ja teenuseid müüa?

Müügiprotsessi digitaliseerimine - las robot teeb sinu eest müügitöö ära

AJAKAVA

1. päev

- 09:30 - 09:45 ○ Kogunemine ja hommikukohv.
Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.
- 09:45 - 11:30 ○ 1. Sissejuhatus sotsiaalmüüki
- Sissejuhatus sotsiaalmüüki
 - Mis on B2B sotsiaalmüük ja mis ei ole (võrdlemine Facebookiga)
 - Enesebränding ja sisu
- Kasutatavad meetodid: loeng ja arutelu
- 11:30 - 11:45 ○ Kohvipaus
-

11:45 - 13:15

2. LinkedIni profiili korrastamine

- Inimeste ja kontaktide halduse taktikad
 - Müügivihjete (leadide) halduse taktikad
 - Sisuloometaktikad oma valdkonnas arvamusiidriks kujunemiseks
- Kasutatavad meetodid: loeng, arutelu ja harjutus

13:15 - 14:00

○ **Lõuna**

14:00 - 15:30

3. Reaalsete müügiprobleemide lahendamine

- Väljakutsete kaardistamine igast osalejast lähtuvalt
 - Grupiharjutus sotsiaalmüügi taktikate kirja panemiseks
 - Individuaalharjutus ja reaalsete kontaktivõttude läbi tegemine
- Kasutatavad meetodid: loeng, arutelu ja harjutus

15:30 - 15:45

○ **Kohvipaus**

15:45 - 17:00

4. Jordan Belforti veenva müügi meetoodika alused

- Mõju ja tonaalsus
 - Müügiks ettevalmistuse stsenaariumi loomine ning veenmise taktikad
 - Esitluse taktikad sh. esimene kohtumine, demo või müük
- Kasutatavad meetodid: loeng, arutelu ja harjutus

2. päev

09:30 - 09:45

○ Kogunemine ja hommikukohv.

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn.

09:45 - 11:30

○ 1. Sissejuhatus müügiprotsessi digitaaliseerimise vahenditesse

- Digitaalse ja mittedigitaalse müügiprotsessi vahe
 - Müügilehtrite loomise taktikad
 - Näited Pipedrive, Hubspot ja Microsoft Dynamics 365 CRM
- Kasutatavad meetodid: loeng, arutelu ja harjutus

11:30 - 11:45

○ **Kohvipaus**

11:45 - 13:15

○ 2. Müügiprotsessi lehtri seadistus Pipedrive'i näitel

- Sissejuhatus müügiprotsessi lehtri seadistuse põhimõtetesse Pipedrive'is
 - Erinevate klientide müügilehtrite seadistus
 - Müügilehtrite järeltegevuste (follow-up) seadistuse automaatika
- Kasutatavad meetodid: loeng ja harjutus

13:15 - 14:00

○ **Lõuna**



14:00 - 15:30

3. Müügiotsessi järeltegevuste automaatika

- Personaalsete kordussõnumite seadistus esimese kohtumiseni
 - Müügiotsessi aruandlus
 - Müügiotsessi haldaja ümberseadistus (nt puhkuste ajaks)
- Kasutatavad meetodid: loeng ja harjutus

15:30 - 15:45

○ Kohvipaus

15:45 - 17:00

○ 4. Sotsiaalmüügi teine ring koos müügiotsesside automaatikaga

- LinkedIni sotsiaalmüügi ja automatiseeritud müügiotsessi töövoos haldus
 - Sotsiaalmüügi otsessi efektiivsuse analüütika (KPI-d - Key Performance Indicators)
 - Kokkuvõtte kursusest ja järgnevad tegevused
- Kasutatavad meetodid: loeng, arutelu

LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta.

Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osamine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil akadeemia@aripaev.ee või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#).

Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või Liis.Lehtmets@aripaev.ee.