



SOCIAL MEDIA MARKETING MANAGEMENT B2B

Konsumentengewohnheiten unterliegen einer gewissen Veränderungsdynamik. In der Gegenwart kommuniziert Ihre Zielgruppe, d.h. Mitglieder des Buying Centers, z. B. an der Bushaltestelle in Social Media Kanälen. Zu einem solchen Zeitpunkt können Sie Impulse (Impressions) setzen und auf Ihr Angebot aufmerksam machen. Wenn es nun noch gelingt, sinnstiftenden Inhalt (Content) zu kommunizieren, für den die Zielgruppe affin ist, können Erfolge im Social Media Marketing Management erzielt und diese nachhaltig kontrolliert werden.

Seminarinhalte:

- Identifikation der Zielgruppe
- Identifikation der Wants & Needs pro Zielgruppe

- Möglichkeiten des Contentmanagements
- Möglichkeiten des Controllings von SMM-Frequenzen auf der Webseite
- Einstieg und Nutzung von Google-Analytics
- Möglichkeiten der B2B-Werbung auf XING
- Möglichkeiten von Lead Ads aus Facebook
- Weitere SMM-Kanäle nutzen und penetrieren
- Unterscheidung in Contact- und Customer Relations
- Integration des SMM in das Leadmanagement und das Leadqualifizierungssystem
- Ziel ist die Konvertierung (soft oder hard)

Offenes Seminar. Mindestteilnehmerzahl: 2 Personen. Für Inhouse-Seminare und Workshops unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Zielgruppe:

- Mitarbeiter in der Kommunikation/Presse/PR
- Marketingleiter
- Vertriebsmitarbeiter
- Marketingmitarbeiter
- Online Marketing Manager
- Vertriebsleiter

Ziel:

Einsatz und Möglichkeiten von Social Media zum Customer- und Contact Relation-Management im B2B-Bereich.

Dauer:

1 Tag | 9 bis 16 Uhr

Kosten:

650,- EUR*

Seminartypen:

- Offenes Seminar
- Inhouse-Seminar
- Workshops

Seminarorte und Termine:

Aktuelle Termine stets unter www.ivm-seminare.de.

*zzgl. Umsatzsteuer

ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890
E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de



IHR KOMPETENTER PARTNER

Das Institut für Verkauf und Marketing (IVM) bietet Ihnen ein breites Spektrum an Seminaren und Workshops zur Vermittlung von aktuellem Fachwissen. Ziel ist es, dass Ihre Mitarbeiter jederzeit entsprechend der an sie gestellten Anforderungen agieren und reagieren können um somit langfristig die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen. Deutschlandweit bieten wir zu den Themen Verkauf, Vertrieb, Marketing und Medien Kurse an. Hohe Marktpräsenz und Durchführungsfrequenz sind Belege für unsere Kompetenz und den Erfolg unserer Angebote. Abgerundet werden die Leistungen des IVM durch die Kooperation und Zertifizierung der European Foundation for Sales & Marketing (EFSM).

Weiterführende Informationen, aktuelle Termine sowie Seminarorte finden Sie unter www.ivm-seminare.de.

Sie haben die Möglichkeit, an einem offenen Seminar teilzunehmen, oder können Ihr Wunschthema als Inhouse-Seminar buchen. Zudem bietet das IVM zu einzelnen Themen Workshops an.

Offenes Seminar:

- Vermittlung von aktuellem Fachwissen
- Gedankenaustausch und Netzwerkbildung in neutraler Umgebung
- Jederzeit und spontan deutschlandweit buchbar

Inhouse-Seminar:

- Individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmte Themen
- Hoher Praxistransfer
- Zeit und Ort werden dem Kundenwunsch angepasst

Workshop:

- Veranschaulichung und Vermittlung von aktuellem Fachwissen in direktem Bezug zur Praxis
- Direkter Kontakt zum Trainer bei der praktischen Umsetzung

Ihr Zugewinn:

- Schulung durch erfahrene Trainer und Seminarleiter
- Hohe Praxisrelevanz
- Aktuelles Fachwissen aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und QM
- Hoher Interaktionsgrad durch kleine Gruppengrößen (3 bis 6 Teilnehmer)
- Kurze Kommunikationswege und schnelle Reaktionszeiten durch einen persönlichen Ansprechpartner
- Individuelles Konzept bereits ab 2 Teilnehmern pro Kunde und Seminar



ANSPRECHPARTNER:

Roberto Capone • IVM | Institut für Verkauf und Marketing
Amtshof 4 • 63628 Bad Soden-Salmünster

Telefon: 06056 8033890
E-Mail: info@ivm-seminare.de
www.ivm-seminare.de