

SOCIAL SELLING DIGITAL IS THE NEW NORMAL

Mit Social Selling verändern Sie Ihr Unternehmen – nicht nur hin zu einem erfolgreicherem Vertrieb und einer zielgerichteteren Rekrutierung, sondern auch hin zu einer besseren Wahrnehmung des Unternehmens am Markt. 75% aller B2B-Entscheider nutzen Social Media, um sich im Vorfeld über ihre Ansprechpartner, Services oder Produkte zu informieren! COVID-19 als jüngster Beschleuniger der Digitalisierung stellt Herausforderungen des Vertriebs in den Mittelpunkt: Käufer-Zentrierung, Multi-Experience-Buying, Hyperautomation & Hybrid-Sales.



DAS DIGITAL BOOTCAMP ALS DIGITALES TRAININGSLAGER FÜR IHRE FACH-UND FÜHRUNGSKRÄFTE

- Aufbau einer digitalen Identität: Wie erstellen Sie ein vertriebsrelevantes Profil?
- Social Listening: Wie identifizieren, dokumentieren und interpretieren Sie Social Signals?
- Digitales Beziehungsmanagement: Wie nutzen Sie soziale Netzwerke nachhaltig, um langfristige Beziehungen aufzubauen?
- Personal Branding: Wie erstellen Sie nutzenstiftenden Content und werte diesen aus?

HAYS IST DER DIGITAL LEADER AM MARKT SOCIAL SELLING ERÖFFNET NEUE GESCHÄFTSFELDER

- Mehr als 80% unseres Sales-Teams konnten in Digital Bootcamps, Barcamps & individuellen Webinaren ihre Social Selling Kompetenz aufbauen - und sich damit sicher für die digitale Zukunft aufstellen. Alle Inhalte stehen im Web-based-Trainings in unserem Lernmanagementsystem zur Verfügung.
- Posts von Hays erreichen auf LinkedIn achtmal mehr Engagement & sechsmal mehr Reichweite als die Top-Wettbewerber. Social Selling ist ein fester Bestandteil des Vertriebs von Hays und ermöglicht eine kundenkonzentrierte multi-Touchpoint Customer Experience.