

Arbeitskreis Marketing Special

Social Selling – ein Muss für den modernen Vertrieb

Der Vertrieb wandelt sich seit Jahren und macht gerade den vielleicht größten Sprung seit der Erfindung des Telefons

Seit der Einführung der DSGVO und den Folgen der Corona-Pandemie hat sich der klassische Vertrieb in einem so großen Maße verändert, dass selbst langjährige Vertriebler ihn kaum wiedererkennen. Tatsächlich befinden wir uns in einer Phase großen Wandels – zusätzlich beschleunigt durch die Wünsche unserer Kunden, nach neuen, spannenden Formen der Ansprache.

Ohne die Nutzung digitaler Tools wie CRM-Systeme, Leadgenerierungssoftware und vor allem Social Selling wird der moderne Vertrieb mittelfristig nicht mehr effizient und erfolgreich sein.

Social Selling spielt dabei die Rolle einer modernen Ergänzung zum klassischen Vertrieb. Ziel ist, Kunden zu finden, sie optimal anzusprechen und mit ihnen eine vertrauensvolle Beziehung aufzubauen. Klassische Vertriebsmethoden haben nach wie vor ihre Daseinsberechtigung, kommen aber erst nach der erfolgreichen Umsetzung ebengenannter Maßnahmen zum Einsatz.

Besonders wichtig für eine erfolgreiche Implementierung von Social Selling sind eine persönliche Ebene und vor allem Authentizität – was die Verwendung von klassischem Marketing-Wording automatisch ausschließt.

Im Online-Event zeigen wir, was Sie über Social Selling wissen müssen:

- die Grundlagen von Social Selling
- die Elemente einer Social-Selling-Strategie
- enge Zusammenarbeit von Vertrieb und Marketing
- weiterer Nutzen, z.B. für das Employer Branding und Recruiting

► ZIELGRUPPE

Mitgliedsunternehmen von Packaging Valley Germany e.V.
Geschäftsführer, Business Development Manager,
Vertriebsleiter und -kollegen, Marketingleiter und -kollegen

► VERANSTALTUNGSINFOS

Termin: Donnerstag, den 20.04.2023

Zeit: 15:30 – 16:30 Uhr

Ort: Online – Link wird nach der Anmeldung verschickt

► **ANMELDUNG:** [Link klicken zum Anmeldeformular](#)

Oder QR-Code
scannen zum
Anmeldeformular



DIE REFERENTIN:

► SANDRA ULSAMER

Sandra Ulsamer ist Vertrieblerin seit rund 20 Jahren und hat in ihrer vertrieblichen Laufbahn alle Stationen vom sogenannten Klinkenputzen bis zum Key Account Management selbst durchlaufen und gemeistert.

Ursprünglich kommt sie aus der Druckindustrie und hat dort mehrere Projekte im Wert von über 1 Mio. € umgesetzt. Seit fünf Jahren arbeitet sie im Messewesen und hat in dieser Zeit durch mehrere Jahre Key Account Management der FACHPACK fundierten Einblick in die Verpackungsindustrie erhalten.

Seit 2009 bietet sie nebenberuflich Schulungen, Workshops und KeyNotes rund um die Themen Vertrieb und Kommunikation an. Seit letztem Jahr wird ihr Portfolio durch den wichtigen Themenkomplex Social Selling erweitert.

Ihre vertriebliche Kompetenz wird durch Weiterbildungen – u.a. zum Industriemeister Druck (IHK), Betriebswirt (HWK), NLP Master (DVNLP), Trainer (IHK) sowie Social Media Manager (BVCM) – laufend ergänzt.

► ÜBER DAS UNTERNEHMEN

Sandra Ulsamer
VERTRIEB – GANZ EINFACH

Sandra Ulsamer Training bietet individuell zugeschnittene Trainings und Workshops für mittelständische und große Unternehmen an. Dabei wird ein Schwerpunkt darauf gesetzt, den Vertrieb vom Beruf zur Berufung zu wandeln.

Aktuelle Beispiele und Übungen aus der Praxis sorgen dafür, dass die Teilnehmer leichten Einstieg in die Materie finden und sich schnell Lernerfolge einstellen.