

### **Corso - Kurs**

**4/2183 - Social Selling auf LinkedIn**

### **Ente organizzatore - Organisator**

**CTM – Zentrum für Technologie und Management GmbH, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen**  
*nur für Mitgliedsfirmen des Unternehmerverbandes Südtirol*

*Tutorin: Martina Gufler ([m.gufler@unternehmerverband.bz.it](mailto:m.gufler@unternehmerverband.bz.it))*

### **Destinatari - Zielgruppe**

**Verkäufer/innen, Führungskräfte und alle die sich auf LinkedIn sich positionieren möchten.**

### **Prerequisiti - Voraussetzungen**

**ChatGPT Pro Version**  
**Canva download, Capcut Download (Gratis-Versionen)**

### **Obiettivi - Ziele**

- **Verständnis darüber, wie man mit Pull-Strategien statt Push-Strategien Netzwerke aufbaut und über Social Selling mehr Kunden gewinnt.**
- **Erlernen der Funktionsweise von LinkedIn im Kontext von Social Selling.**
- **Aufbau von Netzwerken und effektives Versenden von Nachrichten.**
- **Optimierung des LinkedIn-Profiles zur Steigerung der wahrgenommenen Kompetenz.**
- **Entwicklung von Fähigkeiten für gutes Netzwerken im Bereich Social Selling.**
- **Strukturierte Organisation von Content und Nachrichten.**

### **Contenuti - Inhalte**

- **Was bedeutet der digitale Wandel für mich als Verkäufer oder Unternehmer im Vertrieb**
- **Socialsale Infrastruktur – Essentielle Grundlagen**
- **Socialselling: Einführung, Positionierung und Schlüsselkonzepte auf LinkedIn**
- **Konzeption eines idealtypischen Social Selling Prozess**
- **Erstellen eines persönlichen Profils, das vermarktet, Kunden anzieht**
- **der Kundenavatar – wie tickt die individuelle Zielgruppe**
- **Zielgruppenansprache und Entwicklung des persönlichen Netzwerkes**
- **Effiziente Ansprache mit relevanten Inhalten**
- **Connecting auf LinkedIn: Do's and Dont's**
- **LinkedIn, um Produkte / Dienstleistungen und dein Unternehmen zu verkaufen**
- **Keyword-Optimierung für bestimmte Schlüsselwörter und Fachgebiete**
- **Integration, Koordination und LinkedIn Best Practices Socialsale**

**Docente - Kursleiter**

Dipl. Betriebswirtin (FH) Ulrike Knauer

**Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache**

deutsch

**Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan**

2 halbe Tage (6 Stunden) online

02/02/2026

03/02/2026

jeweils von 09.00 Uhr bis 12.00 Uhr

**Luogo di svolgimento - Abhaltungsort**

Online-Plattform Zoom

**Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

Montag, 26. Januar 2026

**Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr**

€ 320 + MwSt.

Schulungsunterlagen inbegriffen.

*Dieser Betrag kann für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden. Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.*

**Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung**

**Jeder Teilnehmer, der mindestens 85% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.**