

### 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 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)

13/10/2026

14/10/2026

jeweils von 09.00 Uhr bis 12.00 Uhr

**Luogo di svolgimento - Abhaltungsort**

Online-Plattform Zoom

**Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

Dienstag, 6. Oktober 2026

**Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr**

€ 320,00 + 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.**