Workshop LinkedIn Sales Navigator

**DOMÁCÍ PŘÍPRAVA**

*Aby se stal LinkedIn Sales Navigator pro vás skutečně funkčním a efektivním nástrojem, je třeba, abyste si nejpřesněji definovali „Sales Preferencies“, tedy svou cílovou skupinu.*

*Její definice a nastavení v aplikaci vám přinese skvělé výsledky.*

*Připravte si prosím odpovědi na 6 otázek, které vám Sales Navigator na začátku položí, předem.*

*Pokud už jste nastavením prošli, nevadí.*

*Nastavení lze změnit. Jeho revize není vůbec na škodu.*

*6 otázek je zde a své odpovědi mějte na workshopu při ruce.*

*Tomáš Burda* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 **1. Z jaké lokality, regionu, je vaše cílová skupina?**

**2. Na firmy z jakého oboru cílíte?**

**3. Jakou velikost firem preferujete?**

**4. Na jaké klíčové osoby, v jakých pozicích, odděleních, cílíte?**

**5. Jaká úroveň seniority je pro vás u klíčových osob důležitá?**

**6. Cílíte na konkrétní firmy? Pokud ano, napište si jejich názvy**