

Seminář LinkedIn pro poradce a manažery

Partners Financial Services

DOMÁCÍ PŘÍPRAVA

Než se setkáme na semináři, je důležité, abyste se na chvíli zastavili a promysleli si pár věcí. Abyste si odpověděli na pár otázek, které souvisí s vámi, s vaší firmou, značkou, produkty, službami, zákazníky a LinkedIn.

Ale ne jen tak v hlavě, v myšlenkách, ale písemně. Jen tak to totiž má smysl...

Tohle cvičení vám pomůže si uvědomit, s jakým záměrem na seminář jdete. A nejen to. Je to vaše příprava na to, co bude následovat v průběhu semináře a po něm – praktické, cílené a efektivní používání LinkedIn pro váš byznys.

Všechny principy, metody, postupy budeme propojovat a vašim cílem a záměrem, směřovat k vašemu cílovému publiku a opírat o vaše silné stránky a přínosy pro zákazníky.

Pokud si chcete odnést ze semináře opravdu maximum, pak věnujte tomuto úkolu čas a pozornost.

Buďte ve svých odpovědích otevření, konkrétní. Jděte do hloubky, nezůstávejte na povrchu. Vyhněte se frázím.

Ať vám jde úkol dobře od ruky!

Nezapomeňte mít vypracovaný úkol s sebou na semináři...

Těším se na vás!

1. Jaký je váš cíl na LinkedIn? Čeho zde chcete dosáhnout? Co chcete získat?

2. Kdo je váš ideální kontakt, potenciální klient, zákazník? Koho chcete oslovit, zaujmout, získat si jeho pozornost a důvěru? A proč? Pokud cílíte na firmy, kdo ve firmě je váš cíl?

3. Co je váš produkt, služba? Komu a s čím pomáháte, jaké problémy řešíte, čeho díky vám mohou zákazníci dosáhnout...?

4. Co vaši zákazníci na vaší službě, produktu, na spolupráci s vámi, oceňují? V čem je výjimečnost vašeho produktu, služby?

5. V čem jste profík vy osobně?? Definujete sebe sama v několika slovech člověku, se kterým jste se setkali poprvé v životě, který o vás vůbec nic neví. Sdělte mu stručně (v pár vteřinách), co děláte a jak to právě jemu může být prospěšné?