

Training Leadgeneratie voor B2B

adwise
ACADEMY

Training Leadgeneratie voor B2B

Kom aan tafel bij je ideale klant, door het inzetten van effectieve leadgeneratie.

Praktische informatie

- **Datum:** meerdere startdata
- **Kosten:** €375,- excl. btw
- **Studiebelasting:** één dagdeel (3 uur)
- **Locatie:** Digitaal

Voor wie:

Heb je een commerciële functie in sales of accountmanagement en wil je leren hoe je LinkedIn en haar platform Sales Navigator inzet om meer en grotere deals te sluiten? Dan is deze training perfect voor jou. Basisbegrip en -gebruik van LinkedIn is handig, maar verdere voorkennis is niet vereist. Verder heb je geen toegang tot de LinkedIn Sales Navigator tool nodig, maar het wordt wel geadviseerd.

Programma:

In deze training komen de volgende onderwerpen aan bod:

- Waardepropositie
- Doelgroep differentiatie
- Content, Kanalen & Tooling
- Korte- en lange termijn inbound marketing
- Partners
- Cross functioneel
- Leadgeneratie

Na afronding:

Na het volgen van deze training weet je:

- hoe je je organisatie moet positioneren in de markt;
- hoe je een constante stroom aan waardevolle leads kunt genereren op de korte- en lange termijn;
- op welke manier je je doelgroep in kaart kunt brengen en onder kunt verdelen in een DMU;
- relevante content te creëren die aansluit bij de behoefte van een DMU;
- welke tools je kunt gebruiken in het genereren van leads;

✓ Laat je opleiden door de award-winning trainers van Advise

✓ 19 jaar+ ervaring met ontwikkelen en opleiden van digital professionals

✓ 2500+ gecertificeerde deelnemers

✓ 96% beveelt ons aan

***Meld een tweede persoon aan voor dezelfde training en diegene ontvangt 50% korting**

advise
ACADEMY