



**TIM CORTINOVIS**

Automatisch mehr Kunden

Es war sehr interaktiv, energiegeladen und ich konnte viele Ideen und Impulse mitnehmen. Es hat mir megagut gefallen.

**Mavie John, Social Care Vodafone**



+ 49 162 66 40

post@cortinovis.d

cortinovis.de

## Social Selling – Mehr Leads mit LinkedIn, XING und Co.

### Vortragsexposé

Wer kennt das nicht? Sie rufen einen Interessenten an und der sagt „Oh, gut, dass Sie anrufen. Es gibt da ein neues Projekt / Produkt etc. für das ich Ihr Angebot gut gebrauchen kann!“. Das war dann gutes Timing. Aber bei wie viel Interessenten oder Bestandskunden haben Sie nicht im richtigen Moment angerufen? Es gilt, in dem Augenblick, in dem sich Ihr potentieller Kunde bewusst wird, was er möchte, präsent zu sein.

Früher gab es genau dafür den Newsletter. Aber mit zunehmender E-Mail-Überflutung bewegen sich die Öffnungsraten klassischer Newsletter Richtung Null.

Smarte Vertriebler setzen seit einiger Zeit social Media erfolgreich ein, um Kunden noch besser und persönlicher zu erreichen. Und vor allem, um sich immer wieder ins Gedächtnis zu rufen, um in dem einen Moment da zu sein.

Dafür gibt es den aktuellen Fachbegriff „Social Selling“ und das geht weit über Social Media Marketing hinaus. Es geht darum, die richtigen Interessenten zu finden, zu kontaktieren, zu verstehen und diese Kontakte zu pflegen.

All das wird uns in den gängigen Kanälen (LinkedIn, XING für B2B-Kunden, Instagram und Facebook für B2C) sehr leicht gemacht, vieles lässt sich zum Teil oder sogar auch ganz automatisieren.

Was sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren, damit Sie hier Geschäft ausbauen? Zum einen müssen Sie wissen, was Sie Ihren Interessenten hier erzählen, die richtigen „Stories“, seien es Erfolgsgeschichten, seien es spannende Fakten – all das, wovon Sie wollen, dass andere es weitererzählen. Und es



geht darum zu wissen, wie Sie hier schnell und einfach Reichweite aufbauen und Kontakte knüpfen.

Energiegeladen und sehr spannend geht es um:

- Wie baue ich ein großes Netzwerk auf, ohne mich auf organisches Wachstum zu verlassen?
- Was sollte ich posten, um wahrgenommen zu werden?
- Wie häufig sollte ich posten?
- Wo bekomme ich die Inhalte für meine Posts her?
- Growth Hacking im Social Selling: Welche Abkürzungen gibt es?
- Wofür eignet sich welcher Kanal?
- Welche Automatisierungstools gibt es und wie kann ich sie einsetzen?
- Wie kann ich das selber machen ohne viel Zeit zu investieren?

### Ihr Referent

Seit mehr als 20 Jahren befasst sich Tim Cortinovis mit Technologien der Künstlichen Intelligenz und ihrem Einfluss auf unser Leben und Wirtschaften. Seinen Vorträgen merkt man an, dass er schon als



Fernsehmoderator und Romanautor erfolgreich war. Er ist Mitglied der renommierten German Speaker Association und wird im Deutschen Rednerlexikon geführt.

## TIM CORTINOVIS

Automatisch mehr Kunden

*Unsere Teilnehmer waren begeistert von den Einblicken in die ganz aktuellen Trends. Ich wünsche noch vielen anderen Veranstaltungsteilnehmern, dass Sie in den Genuss eines Vortrages von Ihnen kommen!*

**Dr. Tilman Welther,  
Herausgeber  
Fondszeitung**

+ 49 162 66 40

post@cortinovis.d

cortinovis.de



**Vortragsdauer** Nach Ihren Vorgaben

Setzen Sie diesen Vortrag gezielt ein:

- als Icebreaker
- auf einer Führungskräfte-Tagung,
- als Programm-Highlight auf Kundenveranstaltungen,
- als Abwechslung in Jahrestagungen.

**Sprachen** Deutsch, Englisch, Spanisch

**Kontakt** Tim Cortinovic,  
0162 – 66 40 505  
post@cortinovic.de  
Bartensteiner Weg 2 - 22049 Hamburg

**TIM CORTINOVIS**

Automatisch mehr Kunden

+ 49 162 66 40

post@cortinovic.d

cortinovic.de