

Module 2:

Klanten aantrekken en vasthouden met social media



DANIËLLE
DOCENT

DANIËLLE DE JONGE

Verkoop- en klantgerichtheidstrainer en ondernemer, waardoor zij acquisitievaardigheden en -technieken vanuit verschillende oogpunten beheerst. Met een praktische, eigentijdse en inspirerende aanpak helpt zij bedrijven zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te maken.

Zij prikkelt ondernemers om zich onderscheidend te profileren en op die manier klanten te werven en te behouden. Zij schreef de bestsellers 'Verleid de klant', 'Human2Human' en 'Extreem klantgericht'. Voor BNR Nieuwsradio maakt zij Dé Klantenpodcast.



ALGEMEEN

Steeds meer ondernemers ontdekken de kracht van social media. Een selectie uit LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest en YouTube is vandaag de dag echt een onderdeel van je marketing-, verkoop- en communicatiebeleid. Sterker nog, je maakt het jezelf vaak makkelijker om klanten aan te trekken en te behouden als je social media effectief inzet. Tijdens deze cursusdag maak je met de docent sterke social-media-profielen. Je leert welke berichten je op verschillende sociale media plaatst en hoe je aan je netwerk bouwt. Op een manier die past bij jouw bedrijf en doelgroep. En met focus en structuur in de verschillende activiteiten. Ook leer je handigheidjes om met minimale inspanning maximaal effect te genereren.



WAT LEER JE?

- een sterk profiel te maken waardoor klanten je online weten te vinden;
- te bouwen aan een krachtig online netwerk;
- welke berichten op social media jouw expertstatus verhogen;
- welk onderscheidende kenmerken van je bedrijf je inzet voor meer zichtbaarheid;
- veel effect met social media te behalen in weinig tijd.



RESULTAAT

Je zet social media slim in, met meer zichtbaarheid en een groter netwerk als resultaat.