

# SOCIAL SELLING

## DIGITAL IS THE NEW NORMAL

Mit Social Selling verändern Sie Ihr Unternehmen – nicht nur hin zu einem erfolgreicherem Vertrieb und einer zielgerichteteren Rekrutierung, sondern auch hin zu einer besseren Wahrnehmung des Unternehmens am Markt. 75 % aller B2B-Entscheider und -Entscheiderinnen nutzen Social Media, um sich im Vorfeld über ihre Ansprechperson, Services oder Produkte zu informieren! COVID-19 als jüngster Beschleuniger der Digitalisierung stellt Herausforderungen des Vertriebs in den Mittelpunkt: Käufer-Zentrierung, Multi-Experience-Buying, Hyperautomation & Hybrid-Sales.



### Das digitale Bootcamp als digitales Trainingslager für Ihre Fach- und Führungskräfte

- Aufbau einer digitalen Identität: Wie erstellen Sie ein vertriebsrelevantes Profil?
- Social Listening: Wie identifizieren, dokumentieren und interpretieren Sie Social Signals?
- Digitales Beziehungsmanagement: Wie nutzen Sie soziale Netzwerke nachhaltig, um langfristige Beziehungen aufzubauen?
- Personal Branding: Wie erstellen Sie nutzenstiftenden Content und werten diesen aus?

### Hays ist der digitale Leader am Markt-Social-Selling eröffnet neue Geschäftsfelder

- Mehr als 80 % unseres Sales-Teams konnten in Digital Bootcamps, Barcamps und individuellen Webinaren ihre Social-Selling-Kompetenz aufbauen – und sich damit sicher für die digitale Zukunft aufstellen. Alle Inhalte stehen in Web-Based-Trainings in unserem Lernmanagementsystem zur Verfügung.
- Posts von Hays erreichen auf LinkedIn achtmal mehr Engagement und sechsmal mehr Reichweite als die Top-Konkurrenz. Social Selling ist ein fester Bestandteil des Vertriebs von Hays und ermöglicht eine kundenkonzentrierte Multi Touchpoint Customer Experience.