Social Selling Expert (DIM-Zertifikat)

Titel	Social Selling Expert (DIM-Zertifikat)
Zulassungsnummer	7437923

Veranstalter

Adresse:	DIM Deutsches Institut für Marketing GmbH Hohenstaufenring 43-45 50674 Köln
Telnr:	+49 221 99 555 100
E-Mail-Adresse:	info@marketinginstitut.biz
Webseite:	https://www.marketinginstitut.biz

Lehrgangsziel

Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten im Vertrieb in sozialen Medien

Inhalte

Lehrgangsinhalte:	Basiswissen Social Selling, Customer Centricity, Customer Journeys aktiv gestalten – Touchpoint Management, Akquise 4.0 – Modernes Lead Management, Hybrid Selling, Performance im Fokus – OKR Template und KPIs, Personal Branding und Beziehungsmanagement, LinkedIn und XING als B2B Sales Plattformen, LinkedIn Sales Navigator, Facebook und Instagram als Sales Tools; Blogs, Podcasts, YouTube etc., Content Marketing für Vertriebsprofis, Online Event Management, Digitales Empfehlungsmarketing, Social Selling Etikette, Sales Enablement
Medien, die Bestandteile des Fernlehrangebots sind:	17 Online-Module (Videos, Präsentationen, Transferhilfen und -aufgaben, Zusatzmaterialien etc.)

Abschluss

Abschluss:	institutsinterne Prüfung
Art des Abschlusses:	institutsinterne Prüfung

Voraussetzungen

Teilnahmevoraussetzungen:	Mindestalter 18 Jahre, Grundkenntnisse EDV; technische Voraussetzung: Internet-Zugang
Prüfungsvoraussetzungen:	Nachweis ausreichender Vorbereitung

Kosten

Teilnahmekosten (Gesamtkosten):	2.592,00 €
Lehrgangskosten:	2.592,00 €
Kosten für (externe) Prüfungen:	0,00 €
Anzahl der Raten:	3
Höhe der Raten:	864,00 €

Die Teilnehmerkosten können Veränderungen erfahren haben, die der ZFU zum Redaktionsschluss noch nicht vorlagen. Aktuelle Gebühren, Kosten und Erläuterungen dazu erhalten Sie beim Fernlehrinstitut.

Zeitrahmen

Gesamtdauer in Monaten:	3.00
Gesamtdauer in Stunden:	232 Std. (309 Unterrichtseinheiten zu je 45 Min.)
Wöchentlicher Lernaufwand für das Selbstlernen in Stunden:	18.00
Synchrone Lerneinheiten (je 45 Minuten):	0
Präsenzunterricht:	Nicht vorgesehen