

# Social Selling Expert (DIM)

|                         |                             |
|-------------------------|-----------------------------|
| <b>Titel</b>            | Social Selling Expert (DIM) |
| <b>Zulassungsnummer</b> | 7437923                     |

---

## Veranstalter

|                        |                                                                                   |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Adresse:</b>        | DIM Deutsches Institut für Marketing GmbH<br>Hohenstaufenring 43-45<br>50674 Köln |
| <b>Telefon:</b>        | +49 221 99 555 100                                                                |
| <b>E-Mail-Adresse:</b> | info@marketinginstitut.biz                                                        |
| <b>Webseite:</b>       | <a href="https://www.marketinginstitut.biz">https://www.marketinginstitut.biz</a> |

---

## Lehrgangsziel

Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten im Vertrieb in sozialen Medien

---

## Inhalte

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Lehrgangsinhalte:</b>                                    | 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 |
| <b>Medien, die Bestandteile des Fernlehrrangebots sind:</b> | 17 Online-Module (Videos, Präsentationen, Transferhilfen und -aufgaben, Zusatzmaterialien etc.)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

---

# Abschluss

|                             |                          |
|-----------------------------|--------------------------|
| <b>Abschluss:</b>           | institutsinterne Prüfung |
| <b>Art des Abschlusses:</b> | institutsinterne Prüfung |

---

## Voraussetzungen

|                                  |                                                                                          |
|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Teilnahmevoraussetzungen:</b> | Mindestalter 18 Jahre, Grundkenntnisse EDV;<br>technische Voraussetzung: Internet-Zugang |
| <b>Prüfungsvoraussetzungen:</b>  | Nachweis ausreichender Vorbereitung                                                      |

---

## Kosten

|                                        |            |
|----------------------------------------|------------|
| <b>Teilnahmekosten (Gesamtkosten):</b> | 2.321,00 € |
| <b>Lehrgangskosten:</b>                | 2.321,00 € |
| <b>Kosten für (externe) Prüfungen:</b> | 0,00 €     |
| <b>Anzahl der Raten:</b>               | 3          |
| <b>Höhe der Raten:</b>                 | 773,00 €   |

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

---

## Zeitraumen

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