



Social Selling, XING® ProBusiness und Verkaufsskills Intensivseminar

Generieren sie über Social Selling mehr Leads

Erleben Sie an nur einem Tag, wie **Social Selling mit der XING® ProBusiness-Funktion** zu wesentlich mehr Leads führt und wie Sie dieses wertvolle Vertriebsgold in bare Münze umwandeln!



Aktive
Kundenansprache in
XING®



Mit Social Selling
Unternehmensziele
durchsetzen



INtem®-Trainings
wurden bereits mehr als
20 Mal ausgezeichnet

Sie sind Nutzer des SocialMedia-Dienstes XING® und haben sich immer schon gefragt, wie diese Plattform Ihnen zu mehr frischen, qualifizierten Leads verhelfen kann? Genau auf diese Frage erhalten Sie bei unserem Seminar die Antwort. Darüber hinaus zeigen wir Ihnen, wie Sie es dann schaffen, mit der richtigen vertrieblichen Herangehensweise diese Leads in kaufende Kunden zu wandeln.

Geeignet für:

Dieses Intensivseminar richtet sich an alle TOP-Verkäufer, Entscheider und Marketing-Verantwortliche, die mehr Umsatz machen möchten und Social-Media als eine Chance für zukünftiges Umsatzwachstum sehen.

Profitieren Sie von unserer 30-jährigen Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung von TOP-Verkäufern und Führungskräften sowie von dem technischen Background des professionellen XING®-Trainers.

Unsere Agenda für Sie [➤](#)

Was ist XING® ProBusiness? Funktionsweise und Nutzen

Unsere Agenda für Sie:

9:00 Uhr | Seminarbeginn/Vorstellung mit ElevatorPitch (idealerweise im XING®-Profil)



9:45 Uhr | Was ist XING® ProBusiness? Funktionsweise und Nutzen



10:30 Uhr | Wir erhalten erste selbst generierte Leads aus XING® ProBusiness



11:00 Uhr | Pause



11:15 Uhr | Aktive Kundenansprache in XING® –
Wie weckt man nachhaltig Interesse und sichert sich das
Potenzial für zukünftige Akquisen?



12:00 Uhr | Überzeugungseinheit – Wir arbeiten gemeinsam den Nutzen Ihrer Produkte/ Dienstleistungen für Ihre Kunden aus und gestalten damit Ihre Ansprache von Interessenten in XING®



13:00 Uhr | Mittagspause



14:00 Uhr | Die kompletten XING® ProBusiness-Funktionen



15:30 Uhr | Pause



15:45 Uhr | Tipps aus der XING® Trickkiste (ProBusiness, Gestaltung Profil, Suchen)



17:00 Uhr | Seminarende und Übergabe der Teilnahmezertifikate/Feedback



Anmeldung zum Intensivseminar: Social Selling, XING® ProBusiness und Verkaufskills

INtem® Trainergruppe
Seßler & Partner GmbH
Mallaustraße 69-73
68219 Mannheim

Veranstaltungstermine

- 06.03.2019 in Hamburg
- 13.03.2019 in Nürnberg
- 15.03.2019 in Stuttgart
- 20.03.2019 in Hannover
- 22.03.2019 in Dortmund
- 26.03.2019 in Frankfurt
- 11.04.2019 in München

Jeweils von 09:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

Ihre Investition

Die Gebühr für das Seminar inkl. Seminarunterlagen und Pausenverpflegung beträgt pro Person: 347,- € zzgl. MwSt. (412,93 € Brutto). **Frühbucherrabatt: 297,- € zzgl. MwSt. (353,43 € Brutto) bis zum 22.02.2019**

Sie müssen XING®-Premiumnutzer sein und erhalten von uns einen TEST-Zugang für den Zeitraum von 5 Tagen für das XING®-Modul ProBusiness. Buchen Sie diese Funktion später im Monats-ABO, berechnet Ihnen XING® dafür 58,00 EUR monatlich (Änderung vorbehalten, Aktionsangebote möglich)

Die Teilnahmegebühr wird in Rechnung gestellt und ist 20 Tage vor Seminarbeginn fällig und ohne weitere Abzüge zahlbar.



Garantie:

Nach Eingang der Anmeldung haben Sie ein Widerrufsrecht von 14 Tagen. Innerhalb dieser Zeit können Sie die Trainingsteilnahme schriftlich per Brief/Mail/Fax absagen.

Ja, wir melden uns mit _____ Person/en an:

Teilnehmer

1. Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

2. Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Rechnungsstellung

Firma

Name

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Land

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, alle Informationen auf diesem Blatt sowie dem Flyer sorgfältig gelesen zu haben und melde mich verbindlich zu dem Training an.



Datum, Unterschrift

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Vertragsgestaltung

- 1.1. Der Abschluss von Verträgen zwischen Auftraggeber und INtem® über die beiderseitig zu erbringenden Leistungen sowie Änderungen und / oder Ergänzungen hierzu bedürfen der Schriftform.
- 1.2. Ergänzend gelten die abgedruckten Geschäftsbedingungen für Trainer. Sie sind wesentlicher Bestandteil des Vertrages.
- 1.3. Die vorliegenden Geschäftsbedingungen für Trainer haben Vorrang vor entgegenstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Auftraggebers.

Leistung des Auftragnehmers

- 2.1. Der Auftragnehmer erbringt seine Dienstleistung selbst, durch Angestellte und / oder freie Mitarbeiter.
- 2.2. Umfang, Form, Thematik und Ziel der Trainingsleistung werden in dem jeweiligen Vertrag zwischen Auftraggeber und Trainer im einzelnen festgelegt.
- 2.3. Der Auftragnehmer erbringt Leistungen insbesondere in Form von Trainingsseminaren, sowie der Vor- und Nachbereitung.
- 2.4. Eine Einzelbeurteilung von Teilnehmern widerspricht der Berufsethik freier Trainer und findet nicht statt.

Honorar und Kosten

- 3.1. Ein Tageshonorar wird je angefangenen Tag für Besprechungen, Analysen, Trainingsvorbereitungen und sonstiger Aufgaben, die gemeinsam mit dem Auftraggeber oder Dritten zu realisieren sind, vereinbart.
- 3.2. Für Seminare wird ein Tages- oder Pauschalhonorar vereinbart.
- 3.3. Für Seminare am Wochenende und / oder an gesetzlichen Feiertagen werden besondere Honorarvereinbarungen getroffen.
- 3.4. Reise- und Aufenthaltskosten werden je nach Vereinbarung gesondert berechnet.
- 3.5. Alle Leistungen gelten zuzügl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.
- 3.6. Die vereinbarten Honorare sowie bereits entstandene Kosten werden vor Durchführung der Dienstleistung in Rechnung gestellt. Honorare sind bei Trainingsbeginn sofort fällig und ohne Abzug zu zahlen. Entstandene und in Rechnung gestellte Kosten sind ohne Abzug sofort zahlbar.
- 3.8. Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrechte gegenüber fälligen Zahlungsansprüchen sind ausgeschlossen.

Sicherung der Leistungen

- 4.1. Der Auftraggeber anerkennt das Urheberrecht des Auftragnehmers an den von diesem erstellten Werken (Trainingsunterlagen, usw.). Eine Vervielfältigung und / oder Verbreitung der vorgenannten Werke durch den Auftraggeber bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Auftragnehmers. Ein Mitschnitt auf Ton- oder Videobändern ist nicht gestattet.
- 4.2. Der Auftraggeber sichert zu, dass den von ihm für die Durchführung des Auftrages zur Verfügung gestellten Werken Urheber- und / oder sonstige Rechte nicht entgegenstehen.
- 4.3. Der Auftraggeber informiert den Trainer vor und während der vereinbarten Trainingsmaßnahme über sämtliche Umstände, die für die Vorbereitung und Durchführung des Auftrages von Bedeutung sind. Eine verantwortliche Kontaktperson wird vom Auftraggeber benannt.

- 4.4. Der Trainer verpflichtet sich zur Geheimhaltung sämtlicher geschäftlich relevanter Vorgänge, die ihm durch die Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber gekannt geworden sind.
- 4.5. Der Trainer ist berechtigt, seine Dienstleistung in der Folge auch Mitbewerbern des Auftraggebers anzubieten, sofern nichts anderes vereinbart wurde.
- 4.6. Kann ein Termin zur Erbringung der Leistung durch den Trainer wegen höherer Gewalt, Krankheit, Unfall oder sonstigen vom Trainer nicht zu vertretenden Umständen nicht eingehalten werden, ist der Trainer unter Ausschluss jeglicher Schadensersatzpflichten berechtigt, die Dienstleistungen an einem neu zu vereinbarenden Termin nachzuholen. Kann ein Termin vom Auftraggeber nicht wahrgenommen werden, Sollten einzelne Tage im aktuellen Kurs nicht wahrgenommen werden können, besteht die Möglichkeit, diese im Folgekurs nach zu holen. Das vom Trainer vorbereitete Material wird vom Auftraggeber im Rahmen der Bestimmungen der Ziff. 4.1. zur Verfügung gestellt.
- 4.7 Der Auftraggeber stellt die für das Training erforderlichen Räume zur Verfügung.

Allgemeine Bedingungen

- 5.1. Sollten einzelne Bestimmungen des zwischen den Parteien getroffenen Vertrages oder dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Trainer unwirksam sein oder werden, wird dadurch die Wirksamkeit der Bedingungen im übrigen nicht berührt. Die Parteien werden die Bedingungen alsdann mit einer wirksamen Ersatzregelung durchführen, die dem mit der weggefallenen Bestimmung verfolgten Zweck am nächsten kommt.
- 5.2. Für diese Bedingungen und seine Durchführung gilt ausschließlich deutsches Recht.
- 5.3. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dem mit diesen Geschäftsbedingungen für Trainer zusammenhängenden Vertrag und diesen Bedingungen ist der Sitz des Trainers, falls der Vertrag nicht ausdrücklich einen anderen Gerichtsstand bestimmt

Teilnahmebedingungen:

Jeder Teilnehmer erhält nach Eingang der Anmeldung eine Anmeldebestätigung sowie die Rechnung, welche bis 20 Tage vor Trainingsbeginn zu begleichen ist. Im Falle einer Absage des kompletten Trainings durch den Veranstalter wird die Gebühr in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche gegen den Veranstalter sind ausgeschlossen. Für den Fall einer Absage durch den Teilnehmer bis spätestens 4 Wochen vor Trainingsbeginn werden bereits gezahlte Teilnehmergebühren voll zurückerstattet. Bei einer Absage durch den Teilnehmer zwei bis vier Wochen vor Trainingsbeginn wird die Hälfte der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden oder es kann die Teilnahme in einem späteren Training erfolgen. Sollten einmal festgelegte Termine – höhere Gewalt ausgenommen – durch Verhinderung des Trainingsleiters nicht wahrgenommen werden können, behalten wir uns das Recht vor, einen kompetenten Vertreter zu stellen bzw. einen Ersatztermin zu vereinbaren. Der Veranstalter behält sich Programmänderungen vor. R+V Versicherung, Wiesbaden betriebs-/ berufshaftpflichtversichert. Geltungsbereich: Weltgeltung. Vertragspartner: INtem® Trainergruppe Seßler & Partner GmbH, Mallaustraße 69 - 73, 68219 Mannheim