

Social Media verkauft nicht! Oder etwa doch? Innovativer Workshop beim AGVS

# Autos verkaufen mit Social Media

Nach dem Nachmittags-Workshop «Autos verkaufen mit Social Media» wissen die Kursteilnehmer der AGVS Business Academy definitiv, dass sie mit Facebook nicht nur verkaufen, sondern darüber hinaus auch die Kundenbindung festigen und verstärken können. *Manuela Jost, AGVS*

■ Die neuen Medien oder auch soziale Medien genannt, sind weltweit für Alt und Jung ein Begriff. Spätestens seit dem Börsengang von Facebook ist für jedermann klar, dass man sich dieser Errungenschaft des Internetzeitalters nicht entziehen kann und solche elektronischen Kommunikationsplattformen heute und auch in Zukunft ernst genommen werden müssen.

Der AGVS bietet in Zusammenarbeit mit der Trainingsfirma «Garagen-Marketing GmbH» ([www.garagen-marketing.ch](http://www.garagen-marketing.ch)) für diese Herausforderungen den passenden Workshop speziell für die Automobilbranche an.

Natürlich gilt es auch hier, die Chancen und Risiken abzuwägen, insbesondere bei stark gefragten Portalen wie Facebook und XING oder auch beim immer populärer werdenden Kurznachrichtendienst Twitter. Erfolgreich im Verkauf ist heute, wer die neuen Potenziale erkennt und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten zu nutzen weiss. Nicht wenige, vor allem grosse Unternehmen, haben realisiert, dass es heute nicht mehr reicht, als Firma auf Facebook bloss präsent zu sein.

Als Anwender setzt man sich privat aber auch geschäftlich mit Social Media auseinander – einige mehr, andere weniger. Die Frage ist nun, wie Facebook, XING, Twitter und

Co. auch geschäftlich richtig genutzt und vor allem gewinnbringend eingesetzt werden können. Immer mit dem klaren Ziel, eine Steigerung im Verkauf, eine Erweiterung des eigenen Netzwerkes und eine stärkere Kundenbindung zu erwirken.

## Engagement mit Social Media

- Kundengewinnung
- Präsenz markieren
- Neuheiten kommunizieren
- Engagement zeigen
- Eigenwerbung

**Die Grundlage eines guten Verkäufers ist sein Netzwerk, das Netzwerken beginnt hier!** Der Workshop «Verkaufen mit Social Media» zeigt neuartige Möglichkeiten auf, wie Sie die verschiedenen Plattformen für sich selber einsetzen können, um noch erfolgreicher zu verkaufen.

Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert. Social Media ist individuell, einzigartig und ehrlich – so wie Sie und Ihre Kunden!

## Workshop Ziele

- Jeder Teilnehmer kennt die verschiedenen Social Media-Plattformen und Verhaltensgrundsätze.

- Jeder Teilnehmer findet neue Ideen, um seine Aktivität zu erhöhen und zu fördern.
- Jeder Teilnehmer kennt neue Möglichkeiten für einfache und schnelle Branchen-News.
- Die Teilnehmer erkennen das Potenzial, das Social Media-Aktivitäten bieten.

Unter den Teilnehmern finden wir Verkaufsberater, Verkaufsleiter, Markenleiter, Geschäftsinhaber und Marketingmitarbeiter aller Altersklassen. Wer vor dem Workshop noch kein Facebook- oder XING-Konto hatte, wird dies wohl spätestens nach der Rückkehr ins Geschäft nachholen.

Der ausgewiesene Kurstrainer und Gründer von «Garagen-Marketing GmbH», Beat Jenny, der über 15 Jahre Erfahrung in der Automobilbranche verfügt, vermittelt den Lehrstoff auf eine kurzweilige Art und Weise. Diese animiert die Kursteilnehmer, die Welt der Neuen Medien besser kennen zu lernen und stärker in ihren Berufsalltag zu integrieren. <



Referent Beat Jenny und einige Kursteilnehmer im Workshop vom 13. November 2013 in Wiedlisbach.

### Die nächsten Kursdaten

Bereits drei ausgebuchte Nachmittags-Workshops wurden in Wiedlisbach erfolgreich durchgeführt. Aufgrund der Nachfrage sind weitere Termine im nächsten Jahr in der Mobilcity in Bern geplant:

Mittwoch, 15. Januar 2014, Bern  
Donnerstag, 23. Januar 2014, Bern  
Mittwoch, 12. Februar 2014, Bern

Jeweils 13.00 – 17.00 Uhr, CHF 275.00 für AGVS-Mitglieder zuzüglich MWST

**Die Teilnehmerzahl ist beschränkt, melden Sie sich also jetzt an!**

<http://www.agvs.ch/Kurse-Veranstaltungen>

OR

INFO