

Pressemitteilung

2023/06

06. Februar 2023

Erstes Social Selling Symposium

26. und 27. April auf dem Vöhlenschloss Illertissen

Kempten/Illertissen. Digitalisierung ist im Vertrieb längst kein Trend mehr, sondern gehört zum täglichen Geschäft. Die Zeiten von reiner Kaltakquise per Telefon sind längst Vergangenheit. Die digitale Welt bietet heute umfassende Möglichkeiten, um Neukunden zu gewinnen und Kundenbeziehungen zu stärken. Unverändert wichtig ist jedoch die persönliche Beziehung im Verkaufsprozess. Den passenden Rahmen dafür bieten Soziale Netzwerke. Die Antwort, wie der Verkauf in genau diesen funktioniert, liefert das erste Social Selling Symposium am 26. und 27. April auf dem Vöhlenschloss Illertissen.

Der zweitägige Kongress geht konkret auf Themen wie Personal Branding, Story Telling und Social Recruiting ein. Führungskräfte, Mitarbeitende und Interessierte aus Vertrieb und Marketing lernen bei der Veranstaltung durch aktives Social Media-Verhalten Kundenbeziehungen aufzubauen und zu stärken, immer mit dem Ziel, sogenannte Leads zu generieren. Auf der Agenda des Social Selling Symposiums stehen elf spannende Vorträge und Workshops, präsentiert von Speakern internationaler Unternehmen. Dabei wird nicht nur der Stand der Technik thematisiert, sondern auch die Sicht des Einkaufs und Erfolgsmessung beleuchtet.

Initiator der Veranstaltung, die von der Kempten Business School der Hochschule Kempten ausgerichtet wird, ist Prof. Dr. Philipp Schmid. Er ist nicht nur Professor für Geschäftsentwicklung und Vertrieb an der Fakultät Maschinenbau, sondern auch Experte im Bereich Social Selling für Vertriebsingenieure. Sein Tipp für erfolgreiches Social Selling speziell auf Karriereplattformen wie LinkedIn ist es, nicht zu verkaufsorientiert, aufdringlich oder werblich zu agieren: *„LinkedIn ist kein Marktplatz. Personen, die auf LinkedIn unterwegs sind, kommen nicht mit der Absicht zu kaufen. Wenn sie sich selbst als ,Verkäufer*

Pressekontakt:

Dipl. Betriebswirtin (FH)
Sybille Adamer

Telefon 0831 2523-494
Telefax 0831 2523-106
sybille.adamer
@hs-kempten.de

Leitung
Hochschulkommunikation

Hochschule für angewandte Wissen-
schaften Kempten

Postanschrift:
Postfach 1680
87406 Kempten (Allgäu)

Campus:
Bahnhofstraße 61
87435 Kempten (Allgäu)

Telefon 0831 2523-0
Telefax 0831 2523-104
post@hs-kempten.de
www.hs-kempten.de
www.facebook.com/hs.kempten
www.twitter.com/hskempten
www.youtube.com/hskemptentv

auf einem Markt‘ darstellen, indem sie in ihrem Profil zu verkaufsorientiert oder werblich sind, werden sie potenzielle Kunden verlieren.“ Wie es dennoch gelingt, Social Media strategisch und erfolgreich im Vertrieb zu nutzen, erfahren Interessierte auf dem ersten Social Selling Symposium.

Termin, Programm und Anmeldung

Das Symposium findet am 26. und 27. April 2023 in den außergewöhnlichen Räumen des Vöhlenschlosses statt. Die Teilnahmegebühr beträgt 1.150 Euro (inkl. MwSt.) pro Person. **Anmeldeschluss ist der 28. März.** Alle Informationen zu den Workshops und Vorträgen sowie die Möglichkeit zur Online-Anmeldung unter: <https://www.hs-kempten-business-school.de/events/social-selling-symposium-2023/>

Über die Kempten Business School (KBS)

Das berufsbegleitende Studien- und Weiterbildungsangebot der Kempten Business School ist thematisch breit gefächert und orientiert sich an den Anforderungen der heutigen Zeit. Die großen gesellschaftlichen Herausforderungen wie Klimawandel, Globalisierung oder Digitalisierung haben einen direkten Einfluss auf unsere Arbeitswelt. Die KBS bietet anwendungsorientiertes Wissen und Future Skills, mit denen ihrer Studierenden die persönliche Karriere aktiv gestalten und Herausforderungen meistern können. Neben der akademischen Wissensvermittlung auf dem aktuellen Stand von Forschung und Lehre, stehen die fachliche und persönliche Weiterentwicklung der Studierenden im Fokus.