

# Leadgenerierung & Kundengewinnung in LinkedIn

---

Erfahren sie in diesem Workshop wie LinkedIn als wichtigste Businessplattform für Sie zur Gewinnung neuer Kunden erfolgreich eingesetzt werden kann.

In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihr LinkedIn-Profil optimieren, effektiven Content erstellen, gezielte Maßnahmen zur Lead-Generierung nutzen und Leads erfolgreich in Kundenprojekte umwandeln können.

Dieser Workshop richtet sich an Geschäftsführung, Vertrieb und Marketing im B2B-Segment, die LinkedIn noch nicht bzw. nicht zufriedenstellend als Quelle zur Interessentengewinnung nutzen

---

Eine Veranstaltung von

---



---

Der Unternehmerkreis ist eine Initiative von Münchner IT-Unternehmern, die um die Jahrtausendwende eine Plattform für einen ganzheitlichen und exklusiven Informations- und Erfahrungsaustausch ins Leben gerufen haben. Heute ist der Unternehmerkreis ein Netzwerk zur Herstellung von Kontakten, zum Aufbau von Geschäftsbeziehungen und zur Begründung von Geschäftspartnerschaften und Kooperationen. Die MUK-Mitglieder wollen die Chancen des Wandels durch die Digitalisierung mit strategischen Kooperationen und Allianzen nutzen und Herausforderungen aktiv begegnen. Der Unternehmerkreis unterstützt und begleitet die Mitglieder mit exklusiven Begegnungen auf Augenhöhe unter Geschäftsführern, Inhabern und Vorständen und fördert Innovation und Kooperation. Weitere Informationen: [www.muk-it.com](http://www.muk-it.com) und [MUK Digital](#).

# Workshop

---

## Agenda

|                   |   |
|-------------------|---|
| 08:45 – 09:00 Uhr | Eintreffen und Networking   |
| 09:00 – 09:15 Uhr | Einführung und Zielsetzung des Workshops  |
| 09:15 – 10:15 Uhr | Persönliches LinkedIn Profil und Company Page: Überzeugendes Profil zur Kundengewinnung aufsetzen   |
| 10:15 – 11:15 Uhr | Strategien zur Kundengewinnung in LinkedIn: Anzeigen, Sales Navigator & Co. Erfahren Sie, welche konkreten Maßnahmen es gibt, um Leads auf der Plattform zu gewinnen. |
| 11:15 – 11:30 Uhr | Pause   |
| 11:30 - 12:30 Uhr | Content auf LinkedIn: Welche Themen und Formate sind empfehlenswert, wie funktioniert der LinkedIn Algorithmus, Tipps zur Content Erstellung Navigator & Co.          |
| 12:30 – 13:00 Uhr | Q&A und Abschlussdiskussion   |

---

## Referent Zoran Katic

Zoran Katic ist Experte für digitale Kundengewinnung. Mit seinem Unternehmen Pluspulso GmbH berät und unterstützt er Firmen im B2B-Bereich, Kunden mit LinkedIn und Social Selling zu gewinnen.

### Über Pluspulso:

Pluspulso unterstützt Firmen dabei, neue Kunden mittels B2B Leadgenerierung und Social Selling zu gewinnen. Statt Kaltakquise, höherer Schlagzahl und mehr Druck wird mit nutzwertigen Inhalten Vertrauen und Expertise aufgebaut, an den richtigen Kontaktpunkten Sichtbarkeit erzeugt und systematisch Kunden gewonnen.

---

## Anmeldung

|                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>Termin</b>         | Dienstag, 05. November 2024, 9:00 – 13:00 Uhr  |
| <b>Ort/Gastgeber:</b> | Scompler Technologies GmbH<br>Balanstraße 55, 81541 München  |
| <b>Teilnehmer</b>     | Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände, Marketingverantwortliche, Vertriebsleiter, Projektleiter<br><br>Max. 15 |
| <b>Kostenbeitrag</b>  | 198,00 € zzgl. MwSt. für MUK-Förderer und Basismitglieder<br>249,00 € zzgl. MwSt. für Gäste                  |
| <b>Anmeldung</b>      | uzer@muk-it.com<br>Anmeldungen werden nach der Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt und bestätigt.        |