LinkedIn erfolgreich im technischen Vertrieb nutzen

Zielkunden erreichen, Netzwerke aufbauen und B2B-Leads strategisch über LinkedIn gewinnen

Beginn:
03.12.2026 - 09:00 Uhr
Ende:
03.12.2026 - 17:00 Uhr
Dauer:
1,0 Tag

Ostfildern

Veranstaltungsnr.: **36456.00.001**

Leitung

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl
Ingenieurbüro Andreas Holl

Präsenz
EUR 650,00
(MwSt.-frei)
Mitgliederpreis
EUR 585,00
(MwSt.-frei)

BESCHREIBUNG





Der technische Vertrieb befindet sich im Wandel: Entscheidende Erstkontakte und Kaufprozesse verlagern sich zunehmend in digitale Netzwerke wie LinkedIn. Als weltweit größtes Business-Netzwerk im B2B-Bereich eröffnet LinkedIn neue Möglichkeiten zur gezielten Ansprache von Industriekunden, internationalen Marktsegmenten und technischen Entscheidergruppen.

Dabei geht es nicht um die allgemeinen Funktionen von LinkedIn, sondern darum, wie Sie dieses Netzwerk **zielgerichtet und strategisch im technischen Vertrieb einsetzen**, um Sichtbarkeit zu erhöhen, wertvolle Kontakte aufzubauen und Wettbewerbsvorteile zu nutzen.

Ziel der Weiterbildung
Diese Weiterbildung zeigt Ihnen praxisnah, wie Sie LinkedIn strategisch für den technischen Vertrieb einsetzen – von der gezielten Zielkundenanalyse über professionelles Content Marketing bis zur strukturierten Leadgenerierung. Sie lernen, wie Sie ein überzeugendes Profil aufbauen, relevante Zielbranchen identifizieren und ein wirksames Netzwerk aufbauen. Sie entwickeln eine individuelle Buyers Journey und trainieren, wie Sie Kundengespräche sowie Präsentationen professionell über Videokonferenzsysteme durchführen.
Mit diesem Seminar erweitern Sie Ihre Kompetenz, um LinkedIn als erfolgreichen

Vertriebsweg in Ihre Unternehmensstrategie einzubinden und nachhaltig neue Geschäftskontakte zu gewinnen.

PROGRAMM

Donnerstag, 3. Dezember 2026
9:00 bis 17:00 Uhr (inkl. Pausen)

Vor der LinkedIn-Akquise

- Festlegen der Zielmärkte, Zielbranchen, Zielländer und Zielkunden
- Ermitteln der Anforderungen, Spezifikationen, benötigten Zertifikate, Anwendungen in den Zielbereichen
- Ermitteln der kulturellen Unterschiede in der Kommunikation in bestimmten Zielländern

Auswerten der Informationen

- SWOT-Analyse
- Festlegen der Vertriebsziele
- Content ermitteln
- Content Marketing

LinkedIn als Vertriebsweg

- Profilerstellung
- Aufbau eines strategischen Netzwerks in die Zielbereiche
- Unterschiede zwischen Basisversion, Premium und Sales Navigator
- Vermitteln von Content – Akquise
  - Post / Artikel
  - Wahrnehmung
  - Auswerten von Posts
  - Boostern eines Posts
  - Praktisches Beispiel
- Aufbau einer Buyers Journey
- Kundengespräche / Präsentationen über Videokonferenzsysteme
- Einbindung in die Vertriebsstruktur des Unternehmens

TEILNEHMER:INNENKREIS

Das Seminar richtet sich an technische Vertriebsingenieure, Mitarbeitende im

technischen Außendienst, Business Developer, Produktmanager, Key Account Manager sowie Fach- und Führungskräfte aus industriellen B2B-Unternehmen. Vorkenntnisse in LinkedIn sind nicht erforderlich; erste Erfahrung im technischen Vertrieb wird empfohlen.

REFERENT:INNEN

Dipl.-Ing. (FH) Andreas Holl
Ingenieurbüro Andreas Holl

Inhaber Ingenieurbüro Andreas Holl, Stutensee
Andreas Holl ist Maschinenbauingenieur und Inhaber des Ingenieurbüros Andreas Holl. Er verfügt über 30 Jahre Berufserfahrung in Fluidsystemtechnik und Anlagenbau. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen bei technischen Gasen sowie Wasserstoff-, Sauerstoff- und Ammoniakanlagen.

Weitere Veranstaltungen

Technischer Vertrieb (TAE)

Sicherheit mit technischen Gasen in Labor und Betrieb

VERANSTALTUNGSORT UND HOTEL

Technische Akademie Esslingen
An der Akademie 5
73760 Ostfildern



Anfahrt
Die TAE befindet sich im Südwesten Deutschlands im Bundesland Baden-Württemberg – in unmittelbarer Nähe zur Landeshauptstadt Stuttgart. Unser Schulungszentrum verfügt über eine hervorragende Anbindung und ist mit allen Verkehrsmitteln gut und schnell zu erreichen.

Hotelübernachtung benötigt?

Über den nachfolgenden Link finden Sie nahegelegene Hotels in direkter Umgebung zu TAE-Konditionen:

Hotelbuchung

GEBÜHREN UND FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Teilnahme beinhaltet Verpflegung sowie ausführliche Unterlagen.

Preis:
Die Teilnahmegebühr beträgt:
650,00 € (MwSt.-frei)

Fördermöglichkeiten:
Für den aktuellen Veranstaltungstermin steht Ihnen die ESF-Fachkursförderung leider nicht zur Verfügung.

Für alle weiteren Termine erkundigen Sie sich bitte vorab bei unserer Anmeldung.

Andere Bundesland-spezifische Fördermöglichkeiten finden Sie hier.

Inhouse Durchführung:
Sie möchten diese Veranstaltung firmenintern bei Ihnen vor Ort durchführen? Dann fragen Sie jetzt ein individuelles Inhouse-Training an.

IMMER TOP!

Unser Qualitätsversprechen



Seit über 65 Jahren gehört die Technische Akademie Esslingen (TAE) mit Sitz in Ostfildern – nahe der Landeshauptstadt Stuttgart – zu Deutschlands größten Weiterbildungs-Anbietern für berufliche und berufsvorbereitende Qualifizierung im technischen Umfeld. Unser Ziel ist Ihr Erfolg. Egal ob Seminar, Zertifikatslehrgang oder Fachtagung, unsere Veranstaltungen sind stets abgestimmt auf die Bedürfnisse von Ingenieuren sowie Fach- und Führungskräften aus technisch geprägten Unternehmen. Dabei können Sie sich stets zu 100 Prozent auf die Qualität unserer Angebote verlassen. Warum das so ist?