



2-Tages-Seminar:

Webinare als Leads und Conversion-Booster

Wie sie Webinare gezielt entlang der Customer Journey einsetzen, um 2023 mehr Reichweite, Leads und Verkäufe zu erzielen.

Seminarbeschreibung

Live-Webinare aber **auch automatisierte Formate** sind sowohl für B2B als auch B2C-Unternehmen bereits eine wertvolle Stütze. Sie sparen wertvolle Zeit und Kosten, wenn es um die Vermittlung von Wissen zur Kundengewinnung geht. Jedoch sind Webinare weit mehr als ein Verkaufstool. Denn richtig eingesetzt zahlen sie in gleich mehrere unternehmerische Ziele ein und sind damit ein echter Booster für Ihre **unterschiedlichsten** Marketing-Aktivitäten.

Lernen Sie, wie Sie Webinare entlang Ihrer Customer Journey strategisch nutzen. Erfahren Sie wie Sie die richtige Zielgruppe auf sich aufmerksam machen und wie Sie jeden ihrer **Webinar-Teilnehmer zu einem neuen Kontakt in Ihrer E-Mail-Liste machen** und somit Interessenten zu Kunden machen. Erhöhen Sie Ihre Kundenbindung durch überzeugende Fachvorträge für bestehende Kunden. Sparen Sie wertvolle Zeit, indem sie erprobte Prozesse mit automatisierten Webinaren für Sie arbeiten lassen.

In diesem 2-Tages-Seminar bringen Sie Ihr Wissen auf den aktuellsten Stand: Sie lernen anhand zahlreicher Best-Practice-Beispiele, wie Sie Webinar-Teilnehmer (und spätere Interessenten den Vorträge) DSGVO-konform zu Newsletter-Abonnenten machen. Wir erklären Ihnen, wie Sie durch hochwertige und kreative Webinare Interessenten zu Kunden machen. Dabei begleiten wir Sie durch den gesamten Prozess. Von der **richtigen Auswahl der Software**, ihres **Themas** bis zum Verkaufsteil, der **Webinar-Aufzeichnung** oder der **kompletten Automatisierung** Ihrer Webinare.

Seminarziele

- Sie kennen Ihre Customer Journey und wissen, an welchen Stellen Sie Webinare strategisch einsetzen.
- Sie haben gelernt, wie Sie mit Webinaren strategisch Ihre Lead-Generierung verbessern.
- Sie wissen, welche Software Sie für Ihre Ziele einsetzen müssen und wie sie die Komponenten im Webinar-Raum für sich einsetzen.
- Sie kennen die verschiedenen Lerntypen und wissen, wie Sie unterschiedliche Menschen mit unterschiedlichen Methoden unterhaltsam Ihr Wissen vermitteln.
- Sie haben gelernt, wie Sie Webinar-Teilnehmer zu Käufern machen.
- Sie wissen, wie Sie die Aufzeichnung Ihrer Webinare strategisch nutzen und ihre Webinar-Prozesse komplett automatisieren.

Seminarinhalte – Agenda

Die Bedeutung von Webinaren innerhalb Ihrer Unternehmensstrategie

- Welche Ziele können Sie mit Webinaren verbinden
- Definieren Sie Ihre Customer Journey und setzen Sie Ihre festgesteckten Ziele ein

Mehr Reichweite mit Webinaren

- Wie Sie das richtige Webinar-Thema finden, um mehr Interessenten anzuziehen
- Wie Sie Chat-GPT, Google Trends und Keyword-Tools für die Suche nach dem Thema nutzen
- Die richtige Webinar-Landingpage

Mehr Leads mit Webinaren

- Strategische Möglichkeiten – wie Webinare Ihre Liste füllen
- DSGVO konformes List Building

Mehr Conversions mit Webinaren

- Die 5 goldenen Regeln für gute Webinare & Verkaufsteile, die spannend sind
- Lerntypen & diese digital abholen
- Muss es eine Präsi sein? Verschiedene Methoden, wie sie zeit- und nervensparend ein Webinar geben

Technik und Ausstattung

- Welche Webinarplattform ist die Richtige?
- Welche Ausstattung brauche ich

Zoom Best Practice

- Die Komponenten im Webinar-Raum nutzen
- Kreative Webinare

Nach dem Webinar ist vor dem Webinar

- So nutzen Sie die Aufzeichnung richtig
- Mit den richtigen Email-Sequenzen verkaufen

Automatisierung

Wie Sie Webinare voll oder halb automatisieren

Trainerin

Mira Giesen



Die diplomierte Kommunikationswirtin Mira Giesen hat sich als „Webverbesserin“ einen Namen in der Social-Media-Branche gemacht. Ihr Handwerk hat sie in der Full-Service-Agentur Heimrich & Hannot gelernt und dort als Marketingverantwortliche zahlreiche Online- und Newsletter-Kampagnen konzipiert und erfolgreich umgesetzt. Die Social-Media- und Online-Marketing-Expertin hat unter anderem für die Nachrichtenagenturen dapd und ddp direct, Deutschlands größte E-Learning-Plattform Lecturio, die Deutsche Presseakademie und die Universität Leipzig gearbeitet.

Teilnehmer

Unser Seminar eignet sich erfahrungsgemäß sehr gut für Einsteiger wie auch für Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Webinare und Leadgenerierung. Das Seminar richtet sich an Online-Marketing-Mitarbeiter aus Unternehmen und Agenturen, die in ihrem Praxisalltag unter anderem für die Online-Kommunikation verantwortlich sind. Das Seminar richtet sich aber auch an Geschäftsführer, Einzelunternehmer und Entscheider, die sich einen fundierten Überblick über das Thema verschaffen möchten.

Kosten

	 Online-Seminar	 Präsenzseminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 880,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 1180 Euro zzgl. MwSt.

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/webinare-als-leads-und-conversion-booster/#termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/webinare-als-leads-und-conversion-booster/#anmeldung>