



ANGELIKA  
CHIMKOWSKA

**SILNA**

MARKA  
NA **LINKEDIN**

CZYLI SOCIAL SELLING W PRAKTYCE

# SPIS TREŚCI

Opinie	4
Wstęp, czyli social selling w praktyce i o co tyle hałasu?	6
<b>#1 SOCIAL SELLING NA LINKEDIN</b>	9
Social selling i skąd Silna Marka by Chimkowska?	10
Jak zmienił się klient, czyli skąd social selling w biznesie?	11
Etapy sprzedażowe - współcześnie	15
Dlaczego w social sellingu warto postawić na LinkedIn?	18
Czym jest „Silna Marka na LinkedIn”?	23
<b>#2 “SILNA MARKA NA LINKEDIN” Z RÓŻNYCH PERSPEKTYW</b>	26
Rekrutacja i poszukiwanie pracy	27
Sprzedaż	30
Segmentacja klientów i sprzedaż w B2B	33
Employer branding i EMPLOYEE advocacy	36
Pracodawcy i pozycjonowania marki osobistej	40
<b>#3 PROFESJONALNY WIZERUNEK</b>	43
Profesjonalny wizerunek na LinkedIn to nie tylko profil osobisty	44
Klient idealny w centrum komunikacji profilu osobistego	45
Profil osobisty na LinkedIn w 10 krokach	47
Profil osobisty, który sprzedaje	56
Strona firmowa (czyli „Pages”) i inne możliwości na LinkedIn	57
jak stworzyć stronę firmową na linkedin?	58
<b>#4 WARTOŚCIOWE TREŚCI</b>	60
Po co tworzyć treści i jakie kryteria zawiera wartościowa treść?	61
Cele, które wartościowe treści powinny realizować	62
Jak nauczyć się mówić językiem i wartościami swojego klienta?	64
Angażujące treści na LinkedIn – checklista	67
Algorytm LinkedIn	69
Rodzaje treści na LinkedIn	75

<b>#5 BIZNESOWE RELACJE</b>	84
Netykieta, czyli o czym warto pamiętać, gdy aktywnie działasz na LinkedIn?	85
Zasady budowania relacji na LinkedIn – poziom master:	87
Kogo zapraszać do kontaktu?	89
Biznesowe relacje krok po kroku	90
<b>#6 BIZNESOWA TOŻSAMOŚĆ</b>	95
Kilka ważnych biznesowych definicji	96
<b>#7 NARZĘDZIOWNIK, CZYLI PROGRAMY, APLIKACJE ORAZ ŹRÓDŁA WARTOŚCIOWEJ WIEDZY UŁATWIAJĄCE DZIAŁANIA SOCIAL SELLINGOWE NIE TYLKO NA LINKEDIN</b>	101
<b>#8 ZAMIAST ZAKOŃCZENIA, CZYLI PIERWSZE DZIAŁANIA W SOCIAL SELLINGU NA LINKEDIN</b>	110
Pracownik etatowy – ekspert	111
Lider Zespołu	112
Właściciel firmy lub prezes zarządu	114

# OPINIE

Miałam przyjemność uczestniczyć w dwóch szkoleniach Angeliki. Z obydwu wyszłam z mega pozytywnymi wrażeniami. Za każdym razem dostałam ogromną porcję konkretów, podpowiedzi i rozwiązań okraszonych dawką spokoju oraz humoru. Wszystko z wyczuciem i dostosowaniem do grupy, a także według planu. Bez udawanego i zbędnego pośpiechu, a za to z możliwością zadawania pytań na każdym etapie szkolenia. Angelika jest takim ekspertem, który przekazuje treści, w sposób, który uwielbiam najbardziej: konkretnie, spokojnie, z uśmiechem. Nie zostawia także swoich podopiecznych bez pomocy po szkoleniu. Ja na zadane pytanie dostałam szybką odpowiedź w postaci krótkiego szkolenia wideo!

Edyta Ciepieńka  
Xerox, Public Relations Manager

Kiedy po przeprowadzce do Kalifornii potrzebowałam specjalisty, który pomoże mi zbudować większą widoczność na rynku coachingowym w USA, zdecydowałam się na współpracę z Angeliką. Głównie dzięki porównaniu jej dokonań z osiągnięciami innymi specjalistów oraz bardzo dobrej serii video Q&A, którą bardzo wszystkim polecam. Miałam poprzednio spore osiągnięcia w Europie, Afryce i Azji, jednak nigdy wcześniej nie pracowałam bezpośrednio dla amerykańskiego biznesu, który (teraz już to wiem na pewno) różni się od tego, co znałam poprzednio.

Współpraca z Angeliką Chimkowską była strzał w 10.

Zaczynając drogę do zbudowania silnej marki na LinkedIn, miałam dwa bardzo jasne cele: 1. Być na tyle rozpoznawalną, żeby zapraszały mnie do współpracy znane amerykańskie firmy konsultingowe. 2. Zostać zaproszoną do Forbes Coaches Council. Oba cele zostały zrealizowane.

Za co oprócz tego cenię Angelikę?

Za jej bardzo praktyczne podejście i sprawdzone oraz skuteczne rady. Dużo zadań domowych, bo chociaż są uciążliwe to właśnie dzięki nim miałam szanse zrozumieć, co jest moją przewagą na rynku, na którym jest bardzo wielu coachów. Poczucie humoru. Sporą dawkę realizmu i nie-obeცywanie gruszek na wierzbie. Krytycyzm, gdzie był potrzebny w dawkach akceptowalnych i motywujących.

Jeśli szukasz specjalisty od social sellingu to w 100% mogę powiedzieć w swoim imieniu - tylko Angelika Chimkowska!

Inga Bielińska, PCC, MA  
International Executive Coach PCC ICF  
Consultant and Business Trainer, Author of leadership bestsellers  
Mountain View, California

Aktywne działanie i profesjonalizm, który objawia się nowymi pomysłami oraz spojrzeniem z punktu widzenia klienta to cechy dominujące we współpracy z Angeliką. Wszystko to sprawia, że wspólny projekt z Angeliką jest czymś co zdecydowanie chciałbym powtórzyć.

Robert Czajkowski  
West Customer Marketing Manager, Nokia Networks

Uporządkowana i przystępna wiedza poparta doświadczeniem to wizytówka Angeliki. Jasna struktura warsztatu z miejscem na interakcje i wymianę pomysłów na własną markę osobista pomagają zrobić pierwsze kroki w social sellingu. Zaprezentowane proste narzędzia do zarządzania profilem zachęcają do zgłębienia ich na kolejnych zaawansowanych szkoleniach. Drobne zmiany w kreowaniu własnej mark, dzięki Angelice, robią dużą różnicę!

Krzysztof Zieliński  
Partner Business Manager at Gemius

Polecam szkolenie wszystkim użytkownikom LinkedIn. Ja sam, mimo że działam dość intensywnie na LinkedIn od pewnego czasu, otrzymałem sporo nowych i ważnych informacji. Przykładowo, dlaczego treść udostępniona na profilu firmowym ma dużo mniejszy zasięg niż ta sama treść udostępniona z krótkim komentarzem na profilu osobistym?

W skrócie: konkretna wiedza do zastosowania w praktyce.

Tomasz Jędrejko  
Adwokat, Warszawa

Szkolenie przyda się każdemu, zarówno mniej jak i bardziej doświadczonemu użytkownikowi LinkedIn. Świadomość, jak wiele możliwości kryje ta platforma potrzebna jest dziś każdemu, gdyż wiele osób nadal kojarzy LinkedIn jedynie z rekrutacją, działaniami PR i employer brandingiem. Szkolenie było prowadzone dynamicznie, z humorem – polecam.

Radosław Milczarz  
Bank Millennium