

Anmeldung

Melden Sie sich ganz einfach über den folgenden Direktlink im Web an:
www.praxis-akademie.ch/O71G.

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Reihenfolge der Anmeldungen wird berücksichtigt.

Kosten

Mitglieder Solothurner Handelskammer, SMZ, SWISS PRECISION und kgv-so

Seminar pauschal CHF 150.00 (inkl. allfälliger MWST)

Nichtmitglieder

Seminar pauschal CHF 225.00 (inkl. allfälliger MWST)

Die Rechnung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Aus organisatorischen Gründen werden wir bei Abmeldung nach Erhalt der Anmeldebestätigung 50% der Gebühr verrechnen. Ab 48 Stunden vor dem Anlass verrechnen wir die gesamte Gebühr. Selbstverständlich kann Ihre Anmeldung auch übertragen werden.

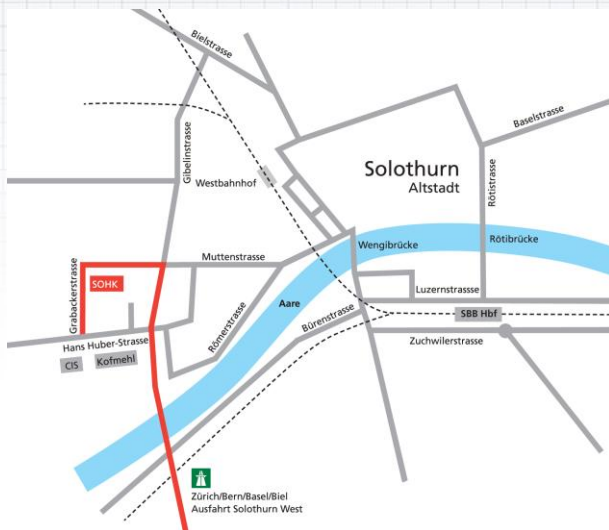
Durchführungsort

Solothurner Handelskammer
Grabackerstrasse 6
4502 Solothurn

ÖV ab Hauptbahnhof Solothurn:

Abfahrtsort C, Bus Linie 6 «Solothurn Allmend», Haltestelle «Schwimmbad».

Für die Anreise mit dem Auto sind genügend Parkplätze vorhanden.



SOHK Praxis-Akademie

Wissens - Wert für Unternehmen.

Erfolgreiches
B2B - Storytelling

Social Media

Strategien

Stakeholder



Kommunikation

Datum: Dienstag, 26. November 2019

Zeit: 16:00 – 19:00 Uhr, mit
anschliessendem Networking-Apéro

Ort: Solothurner Handelskammer,
Solothurn

Inhalt: In diesem Workshop lernen Sie das
Erzählen von Geschichten über
Unternehmen, ihre Produkte und ihre
Dienstleistungen in den Sozialen Medien.

SOHK Praxis-Akademie

Wissens-Wert für Unternehmen.

Veranstaltungsinhalt

Zum Thema

Storytelling ist das Erzählen von Geschichten über Unternehmen, ihre Produkte und ihre Dienstleistungen. Diese Geschichten müssen für Social Media Nutzer, Kunden, Mitarbeitende und andere Stakeholder interessant sein. Und sie müssen gleichzeitig auf das Marketingkonto des Unternehmens einzahlen. Wie werden diese Geschichten, Inhalte und Themen entwickelt? Wo und wie werden sie kommuniziert, damit sie beide Ziele erreichen? Antworten auf diese und weitere Fragen liefert der Seminar «Erfolgreiches B2B-Storytelling».

Zielgruppe

Diese Veranstaltung richtet sich an Vertreter und Vertreterinnen aus B2B-Branchen, die wissen möchten, wie ein interessantes und erfolgsrelevantes Social Media Storytelling auch für scheinbar „uninteressante“ Produkte und Dienstleistungen entwickelt werden kann.

Inhalt / Kursziele

- Was ist Storytelling?
- Die Geschichten hinter Unternehmen, Dienstleistungen und Produkten entdecken
- Verschiedene Storytelling-Strategien
- Aufbereitung und Veröffentlichung für verschiedene Social Media
- Redaktionsplanung und Erfolgskontrolle

Programm

- 16:00 Uhr** **Begrüssung**
Christian Hunziker, Stv. Direktor Solothurner Handelskammer
- 16:05 Uhr** **Was ist Storytelling und wie werden Geschichten entwickelt?**
- 17:15 Uhr** **kurze Pause**
- 17:30 Uhr** **Aufbereitung und Veröffentlichung für verschiedene Social Media**
- 18:30 Uhr** **Redaktionsplanung und Erfolgskontrolle**
- 18:45 Uhr** **Diskussion und Fragen**
- 19:00 Uhr** **Schlusswort und Einladung zum Networking-Apéro**

Referentin

Gabriele Bryant gehört in der Schweiz zu den Spezialistinnen im Bereich Onlinemarketing und Social Media. Sie hat lange in den USA und Japan gelebt und dort Psychologie und Marketing studiert. Seit 2005 beschäftigt sie sich in der Schweiz mit offline und online Marketing-Kommunikation und seit 2009 auch intensiv mit den Möglichkeiten der verschiedenen Social Media Tools und Plattformen. Als Inhaberin und Geschäftsführerin der blumbryant gmbh in Olten ist sie Beraterin, Umsetzerin, Coach und Referentin rund um Online & Social Media Marketing.

