



# Roger Basler de Roca

Roger L. Basler de Roca bezeichnet sich selbst als Digital Native mit einer Vorliebe für Sprachen und fremde Länder. Nach 12 Jahren im Ausland hat er im Rahmen von Private Equity vor fünf Jahren begonnen, seine eigenen Unternehmen zu gründen. Eine hohe digitale Kompetenz, schnelles, vernetztes Denken und ein optimaler Transfer in die Praxis beschreiben seine Workshops, Beratungen und Vorträge perfekt. Branchenübergreifend begleitet er seine Kunden, die Märkte und Mechanismen von heute und morgen besser zu verstehen und sie somit optimal für ihren Unternehmenserfolg zu nutzen. Zu seinen Spezialgebieten gehört der Aufbau von digitalen Geschäftsmodellen und Wachstumsmodellen im Digital Marketing. Roger L. Basler de Roca doziert an diversen Instituten und hat zahlreiche Fachbücher und Artikel in Deutsch und Englisch zu den oben genannten Themen veröffentlicht.

**„Digitale Geschäftsmodelle entwickeln heißt, Menschen befähigen.“**

THEMEN

**+ Mit LinkedIn erfolgreich auftreten und vernetzen**

- Was muss ich wissen über LinkedIn und Co.?
- Wie funktioniert der „Social Algorithmus“?
- Was ist ein ideales Profil?
- Wie vernetze ich mich richtig?
- Wie und was poste ich und wann?

**+ Mit LinkedIn erfolgreich und automatisiert verkaufen**

- Was sind die letzten und aktuellen Zahlen zu LinkedIn?
- Wie funktioniert „verkaufen“ auf LinkedIn?
- Was steckt hinter Social Selling?
- Was muss ich wissen als Voraussetzung?
- Wie und was poste ich, wenn ich eigentlich verkaufen will?
- Wie kann ich den Sales Navigator nutzen?
- Was kann ich automatisieren und wie?

**+ Mit Google und LinkedIn automatisiert verkaufen**

- Wie spielen Google und LinkedIn zusammen?
- Wie komme ich zu mehr Leads (auch im B2B)?
- Wie kann ich Erfolge messen?
- Was muss ich an Budget bereitstellen?
- Tools und Tipps für Sales, Marketing und Controlling

**+ Social Media 2020 – was muss ich wissen?**

- Die aktuellen Zahlen für 2020 und Social Media
- Wie funktioniert Social Media nach Click Gap und BERT Updates?
- Was muss ich wissen für eine zeiteffiziente und gute Social-Media-Planung?
- Wie kann ich meinen Erfolg messen?
- Was muss ich an Budget bereitstellen?
- Wie kann ich effizient werben auf Social Media?

REFERENZEN & PRESSE

„Danke für den sehr informativen Morgen, Roger! War sehr lehrreich und interessant, dir zuzuhören. Kompetent, sympathisch, zuvor-kommend und immer ansprechbar. Gerne besuche ich wieder einen Kurs von dir. Hat Spaß gemacht.“

**Saša N., InnoPark Suisse SA**

„Es war einer der besten Schulungen, die ich gehabt habe. Effizient, lehrreich und auf den Punkt.“

**Guido T.**

„Roger hat die knappe Zeit effektiv und effizient genutzt – ich habe viel aus dem Insta-Kurs mitgenommen und wir werden auch einige zusätzliche Tipps umsetzen, welche er uns spontan aus der Gruppe heraus weitergegeben hat. Danke nochmals!“

**Benjamin U., Swaytronic (Schweiz) AG**

„Super Content, echte Augenöffner und hervorragende Tipps zur Umsetzung! Der Workshop war super strukturiert und hatte mega guten Inhalt. Jetzt geht’s an die Umsetzung.“

**Marc T., Tom’s Original**

„Sympathisch, praxisorientiert, kompetent!“

**Christoph H., Hofmann Gartenbau AG**

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

- Impulsvortrag** Honorargruppe F
- Tagessatz** Honorargruppe F
- Reisekosten** Winterthur / CH
- Vortragssprachen**

LIVE-BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG



**Instagram für Unternehmen**  
ISBN: 978-1984934703  
17,00 €

**LinkedIn richtig einsetzen und nutzen**  
ISBN: 978-3746007298  
17,99 €