

# Roger Basler de Roca



Roger Basler de Roca, Autor und Unternehmer aus Leidenschaft, bezeichnet sich selbst als Digital Native mit einer Vorliebe für Digitalisierung und Algorithmen. Er startete seine Karriere bei IBM, darauf folgte die Position als Leiter für Direct Investments im Private-Equity-Bereich, bevor er sich mit seinem eigenen Beratungsunternehmen selbstständig machte. Zu seinen Spezialgebieten gehört der Aufbau von digitalen Geschäftsmodellen und Wachstumsmodellen im Digital Marketing. Eine hohe digitale Kompetenz, schnelles vernetztes Denken und ein optimaler Transfer in die Praxis beschreiben seine Workshops, Beratungen und Vorträge perfekt. Er versteht es, komplexe Sachverhalte bildhaft, verständlich und humorvoll zu vermitteln. Die Kombination aus Zahlen, Daten, Fakten und ein Feuerwerk aus Praxisbeispielen machen seinen Vortrag zu einem Erlebnis. Branchenübergreifend begleitet er kleine und mittelständische Unternehmen sowie internationale Konzerne, die Mechanismen von heute und morgen besser zu verstehen und sie optimal für ihren Unternehmenserfolg zu nutzen.

## Die digitale Welt im 21. Jahrhundert – Die unbegrenzten Möglichkeiten von Social Media und Co

### THEMEN

- + **Digital & Social Selling – Der Verkaufsbooster für Ihr Unternehmen**
  - Wie LinkedIn, Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, Google & Co. als Verkaufsmaschinen funktionieren
  - Wie Sie Ihren digitalen Vertrieb erfolgreich transformieren
  - Das Geheimnis vom „Social Algorithmus“ verstehen
  - Die Dos & Don'ts im Social Selling aus der Praxis
- + **LinkedIn – Die Königsklasse Erfolgreich und automatisiert verkaufen mit Niveau**
  - Das neue LinkedIn verstehen und anwenden
  - Wie LinkedIn Live & Broadcasting im Personal Branding funktionieren
  - Wie ich den Sales Navigator erfolgreich nutzen kann
  - Wie und was poste ich, wenn ich eigentlich verkaufen will?
  - Was kann ich automatisieren und wie?
  - Wie Sie Ihren Erfolg messen und gezielt steuern
- + **Digitale Geschäftsmodelle im 21. Jahrhundert**
  - Die neue digitale Realität
  - Plattformökonomie und ihre Chancen
  - Digitale Vergesslichkeit, was bedeutet sie?
  - Der Digital Business-Canvas im Reality Check
  - Welche digitalen Geschäftsmodelle sich für Ihr Unternehmen eignen und wie Sie direkt in die Umsetzung kommen
- + **Social Media 20xx – verstehen, anwenden, umsetzen**
  - Die aktuellsten Zahlen von Social Media für Ihr Unternehmen
  - Wie weiter mit Social Media nach Click Gap, BERT & Privacy Updates?
  - Was Sie als Minimum an Budget und Zeit für erfolgreiches Social Media einsetzen müssen
  - Wie Sie mit der richtigen Strategie organisches Wachstum exponentiell steigern
  - Wie Sie Ihren Erfolg messen, nachvollziehen und steuern können

### REFERENZEN & PRESSE

„Roger ist nicht nur im Bereich Social Marketing, Digital Selling und Networking eine außerordentlich kompetente Person. Er ist in seiner Art smart, begeisternd und charmant. In seinen Workshops bringt er komplexen Stoff locker und verständlich rüber und zeigt ganz neue Fassetten. Alles Wissen, das er vermittelt, ist selbst erprobt und praxisnah, das merkt man sofort. Seine Workshops zählen zu den besten, an denen ich teilgenommen habe. Roger ist als Mensch und Geschäftspartner absolut eine Bereicherung.“

**Kian Soltanmoradi**

„Roger würde ich jedem meiner Business-Kontakten uneingeschränkt empfehlen. Er ist für mich einfach ‚Mr. LinkedIn‘, obwohl er mich auch in anderen Disziplinen begeistern konnte. Roger hat mich schon mehrfach unterstützt und ist mir jederzeit mit gutem Rat beiseite gestanden! Live überzeugt Roger nicht nur mit seinem unglaublichen Wissensschatz weit über LinkedIn hinaus, sondern auch noch mit großer Eloquenz und seinem charismatischen Wesen – er kann einen auch bei nicht so spannenden Themen fesseln! Daher freue ich mich jetzt schon auf unsere nächste Begegnung – danke lieber Roger, dass es Menschen wie Dich gibt. So macht Arbeiten Spaß!“

**Gabi Olpp**

„Roger ist der allererste, der mir in den Sinn kommt, wenn es um digitale Geschäftsmodelle geht. Seine Vorträge, seine Beratung und sein Support suchen seinesgleichen. Immer präzise auf den Punkt. Bei ihm habe ich in einer Stunde mehr über digitales Marketing gelernt als im ganzen Jahr zuvor.“

**Jan Reuter**

www.speakersexcellence.com

### HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

<b>Impulsvortrag</b>	Honorargruppe E
<b>Tagessatz</b>	Honorargruppe E
<b>Reisekosten</b>	Winterthur / CH
<b>Vortragssprachen</b>	

### ONLINE-PROFIL



### MEDIEN & EMPFEHLUNG



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

**Instagram für Unternehmen**  
ISBN: 978-1984934703  
19,00 €