



## Intensivtraining - LinkedIn für Einsteiger\*innen

Kursnummer: 2421  
Zeitraum: 15.04.2024 - 06.05.2024  
Preis: 270 €

Das 6-teilige Intensivprogramm findet vom 15.04. bis zum 06.05.2024 statt.

Die synchrone Einheit findet immer Montag und Freitag von 9:30 - 11:30 Uhr über Zoom statt.

Alle Termine auf einen Blick:

**Block 1: 15.04.2024**

**Block 2: 19.04.2024**

**Block 3: 22.04.2024**

**Block 4: 26.04.2024**

**Block 5: 29.04.2024**

**Block 6: 06.05.2024**

Hinweis: Die Seminarreihe besteht aus sechs Blöcken, die jeweils aufeinander aufbauen. Die Teilnehmer\*innen werden ihr LinkedIn-Profil aufbauen und die Nutzung optimieren, um ihre gesetzten Ziele effektiver zu erreichen. In jedem Block werden spezifische Themen behandelt, die durch Best-Practice-Beispiele und praktische Aufgaben ergänzt werden, um das Gelernte in die Praxis umzusetzen.

Unsere Online-Seminare finden per Zoom statt.

### Kursbeschreibung

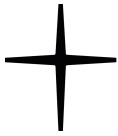
**LinkedIn hat sich als führende Plattform für berufliches Networking in den sozialen Medien etabliert und zählt weltweit rund 900 Millionen Nutzer\*innen, davon knapp 20 Millionen im deutschsprachigen Raum. Die Vielfalt an Menschen aus unterschiedlichen Gruppen, Unternehmen und Branchen bietet eine einzigartige Möglichkeit, wertvolle Kontakte zu knüpfen.**

### Programm

Dieses sechsteilige Seminar richtet sich an Interessierte, die aktiv auf LinkedIn werden wollen. Egal ob Sie Ihr Netzwerk erweitern, potenzielle Kunden ansprechen oder Ihre berufliche Präsenz stärken möchten. Das Intensivtraining LinkedIn für Einsteiger\*innen wird Ihnen zeigen, wie Sie LinkedIn optimal nutzen, um Ihre Ziele erfolgreich zu erreichen – und zum Ende des Seminars mit Expertise und Kompetenz Ihren weiteren LinkedIn-Weg gehen können.

#### Block 1: Erfolgsstory Social Media mit LinkedIn

- Was ist LinkedIn?
- Warum LinkedIn statt XING?
- Warum sind Sie auf LinkedIn? Zielgruppen im Blick



- Best-Practice-Beispiele auf LinkedIn
- Aufgabe: Reflektieren Sie Ihre LinkedIn-Ziele

### Block 2: Ihre Ziele kennenlernen

- Wer sind Sie und was zeichnet Sie aus?
- Konkrete Dienstleistungen und Tätigkeiten
- Schwerpunkte setzen: Was möchten Sie hervorheben?
- Zielsetzung für Ihre LinkedIn-Aktivitäten
- Persönliches Profil vs. Unternehmensprofil
- Best-Practice-Beispiele
- Aufgabe: Definieren Sie Ihre Ziele auf LinkedIn

### Block 3: Schritt-für-Schritt-Anleitung für den Desktop

- Einrichtung eines persönlichen Profils
- Einrichtung eines Unternehmensprofils
- Besonderheiten der LinkedIn-App für die Einrichtung (mobile Nutzung)

### Block 4: Aufbau von relevanten Kontakten und Gruppen

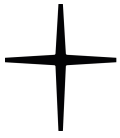
- Bedeutung von Empfehlungen und Bewertungen
- Strategien für den Netzwerkaufbau
- Kontaktpflege und Interaktion auf LinkedIn
- Best-Practice-Beispiele für erfolgreiches Networking

### Block 5: LinkedIn-Content-Strategie

- Wichtigkeit von Content auf LinkedIn
- Arten von Inhalten, die Sie teilen können
- Erstellung von hochwertigem und ansprechendem Content
- Optimierung des Content-Formats für LinkedIn
- Tipps zur Content-Planung und -Veröffentlichung
- Best-Practice-Beispiele für erfolgreiche Content-Strategien

### Block 6: Texte auf LinkedIn im Profil - Was ist wichtig?

- Klarheit und Prägnanz
- Verwendung relevanter Schlagworte
- Präsentation von Erfolgen und Referenzen
- Fokussierung auf den Kundennutzen (Zielgruppe)
- Authentizität und Professionalität wahren
- Regelmäßige Aktualisierung des Profils



- Einsatz von Medien zur Unterstützung

### **Zielgruppe:**

LinkedIn ist eine Plattform für (freie) Journalist\*innen, Mitarbeitende in Kommunikationsteams und Freiberufler, um ihre berufliche Präsenz zu stärken und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Für die Unternehmenskommunikation und PR bietet LinkedIn eine Bühne, um mit relevanten Zielgruppen in Kontakt zu treten, Themen aktiv zu setzen und mit der Zielgruppe zu interagieren. Das Seminar richtet sich an Kommunikator\*innen, die LinkedIn für ihre persönliche berufliche Präsenz nutzen wollen, oder planen, den Kanal für eine Organisation aufzubauen.