



2-Tages-Seminar:

Erfolgreich Netzwerken bei LinkedIn und Xing: Wie Sie Ihre Business-Zielgruppen mit einem wirksamen Auftritt überzeugen

In nur 2 Tagen lernen Sie, wie Sie mit einem Dreiklang aus zielgruppengerechtem Profil, ansprechendem Content und gezieltem Aufbau Ihres Netzwerks effektiv Ihre geschäftlichen Ziele erreichen.

Seminarbeschreibung

Arbeiten im Homeoffice, kaum noch Events oder Messen für Akquise, Informationsvermittlung geschweige denn Networking: Spätestens in den vergangenen zwei Jahren haben die Business-Netzwerke LinkedIn und Xing enorm an Bedeutung gewonnen – sei es bei der virtuellen Geschäftsanbahnung, Jobsuche oder auch Mitarbeitergewinnung.

Besonders LinkedIn ist aus der Social-Media-Landschaft nicht mehr wegzudenken. Als agile Plattform hat es sich für international aufgestellte, aber auch für mittelständische Unternehmen und ihre Mitarbeitenden zur zentralen Anlaufstelle der digitalen B2B-Kommunikation entwickelt. Die Stärke des Business-Netzwerks: das Verbreiten von Content in den unterschiedlichsten Formaten. Über 17 Millionen Menschen nutzen LinkedIn im deutschsprachigen Raum und über 790 Millionen waren es 2021 weltweit.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre beruflichen und unternehmerischen Ziele bei LinkedIn oder Xing erreichen – sei es bei der Kundengewinnung, bei der Vorqualifizierung interessanter Anbieter oder Dienstleister, bei der Karriereplanung oder um die Bekanntheit und Reichweite zu erhöhen. Schritt für Schritt schauen wir uns an, welche Erfolgskriterien es für einen erfolgreichen Auftritt gibt – sei es mit einem persönlichen Profil oder mit einer Unternehmensseite.

Dabei erhalten Sie jede Menge nützliche Praxistipps rund um Ihr Profil, Ihre Inhalte sowie die vielfältigen Recherchemöglichkeiten mit LinkedIn, die Sie sofort in Ihrer täglichen Arbeit anwenden können. Hilfreiche Interaktionen und anschauliche Best Practices runden die Seminarinhalte ab.

Seminarziele

- **Basiswissen:** Sie lernen insbesondere LinkedIn vertieft als Plattform mit vielen spannenden Funktionen für Inhalte, Interaktion und Recherche kennen.
- **Netzwerken mit Strategie:** Sie wissen, wie Sie eine klare Kommunikationsstrategie entwickeln, um Ihre Ziele beim digitalen Netzwerken zu erreichen.
- **Wirksamer Auftritt statt CV:** Sie sind in der Lage, Ihr Profil so zu gestalten und einzusetzen, dass Ihre Wunschzielgruppe(n) auf Sie aufmerksam werden.
- **Content mit Köpfchen:** Sie verstehen, worauf es beim zielgruppengerechten Erstellen und Ausspielen von Inhalten ankommt und welche Formate Sie dabei wie einsetzen können.
- **Klasse statt Masse:** Sie kennen die wichtigsten Erfolgsfaktoren für einen gezielten Ausbau Ihres Netzwerks.

Seminarinhalte – Agenda

Grundlagen

- Warum digitales Business Networking unverzichtbar ist
- Zahlen, Daten, Fakten zu LinkedIn und Xing
- Neue Trends und Entwicklungen
- Was ist wo: eine Führung durch die wichtigsten Bereiche von LinkedIn und XING

Profilgestaltung bei LinkedIn und Xing

- Unterschiede: persönliches Profil versus Unternehmensprofil
- Zielgruppengerechte Gestaltung eines Profils
- Persönliches Profil: Drei Bereiche, die unbedingt stimmen müssen – mit Praxisübung
- Wichtige Einstellungen und rechtliche Aspekte

Strategischer Aufbau der Personal Brand

- Ziele definieren
- Nutzenversprechen herausarbeiten
- Zielgruppen festlegen
- Perspektivwechsel: Suchintentionen der Adressaten berücksichtigen
- Berufliche und persönliche Aspekte im Auftritt vereinbaren – mit Beispielen aus der Praxis
- Mit Arbeitsblatt für das Entwickeln der eigenen Personal Brand

Erfolg mit der richtigen Content-Strategie

- Kriterien für die Themenauswahl
- Auswahl an Formaten
- Frequenz der Beiträge
- 5 Praxistipps für wirksamen Content
- Redaktionsplanung als Erfolgsfaktor
- LinkedIn Creator Mode – ja oder nein?

Reichweite aufbauen und verstärken

- So tickt der LinkedIn Algorithmus
- Praxistipp: Fünf Interaktionen, die Sie schnell weiterbringen
- Der strategische Einsatz von Hashtags
- Die Suche zielgerichtet nutzen

Erfolgsmessung

- Der Social Selling Index von LinkedIn
- Welche KPIs sind wichtig

Trainerin

Meike Leopold



„Die Expertin für digitale Kommunikation Meike Leopold hat bereits in den Anfängen von Blogs, Twitter & Co. die Chancen der neuen Kanäle erkannt und bei renommierten, internationalen IT-Anbietern wie NTT Data und Salesforce unter anderem erfolgreiche Corporate Blogs aufgebaut und die Social-Media-Strategie verantwortet. Meike Leopold ist langjähriges Mitglied der Jury beim Deutschen Preis für Onlinekommunikation in Berlin. Sie hält regelmäßig Vorträge und Schulungen zu Corporate Blogging, Zukunft der PR oder Business Networking bei LinkedIn & Co und hat mehrere Publikationen veröffentlicht – darunter 2019 im Haufe Verlag „Content Marketing mit Corporate Blogs“ sowie 2021 das Wirtschaftsbuch „Aufbruch in die digitale Dimension“. Als Inhaberin der Agentur „Start Talking“ berät sie DAX-Unternehmen, Mittelständler sowie international tätige Unternehmen aus der IT-Branche und coacht Führungskräfte für ihren Auftritt im Netz.

Teilnehmer

Das Seminar eignet sich für Kommunikationsverantwortliche, Marketer, Personaler, Vertriebsmitarbeiter oder Fachkräfte aus Unternehmen, die sich mit den Möglichkeiten von LinkedIn und Xing näher vertraut machen und ihren Auftritt aufbauen bzw. optimieren möchten. Auch Geschäftsführer, Führungskräfte oder Solopreneure profitieren von dem fundierten Überblick.

Kosten

	 Präsenzseminar	 Online-Seminar
Teilnahmegebühr	pro Teilnehmer 980,- € zzgl. MwSt.	pro Teilnehmer 780,- € zzgl. MwSt.*
Verpflegung	Im Preis inbegriffen sind ein Mittagessen, diverse Snacks und Erfrischungsgetränke.	entfällt
Reisekosten	Kosten für Anreise und Übernachtung sind bei Bedarf selbst zu entrichten und nicht im Seminarpreis enthalten.	entfällt

Termine, Orte und Zeiten

Aktuelle **Präsenz-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/linkedin-und-xing.html#termine>

Aktuelle **Online-Termine** finden Sie hier:

<https://www.embis.de/seminare/linkedin-und-xing.html#online-termine>

Anmeldung

Das Anmeldeformular finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://www.embis.de/seminare/linkedin-und-xing.html#anmeldung>

Für den optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Alle Teilnehmer erhalten ein persönliches Teilnehmerzertifikat der eMBIS Akademie für Online Marketing, in dem Inhalte, Ort und Datum des Seminars dokumentiert sind. Das Zertifikat wird vom jeweiligen Trainer unterschrieben.