



M. Nitsche

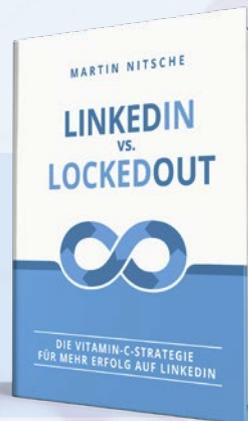
LINKEDIN B2B

Ihr LinkedIn-Experte

Martin Nitsche, ist Gründer und Geschäftsführer der Solveta GmbH und gilt als einer der führenden Marketing- und CRM-Experten Deutschlands. Darüber hinaus ist er Präsident des Deutschen Dialogmarketing Verbands DDV, Board-Mitglied der FEDMA und Chairman der Global Alliance of Data-Driven Marketing Associations.

Ihr Nutzen

In vier virtuellen, interaktiven Einheiten zu je 90 Minuten erfahren Sie alles Notwendige, um LinkedIn in Ihrer beruflichen Praxis im Umfeld von B2B-Vertrieb und -Marketing wirksam zu nutzen. Dazu gehören Übungsaufgaben und Checklisten, ebenso wie Anleitungen für die Umsetzung und konkrete Beitragsideen. Die Teilnehmeranzahl ist auf maximal 24 begrenzt.



DIE TEILNEHMENDEN ERHALTEN AUSSERDEM

- > Das Buch „LinkedIn vs. LockedOut“ mit 132 Seiten als Nachschlagewerk (E-Book)
- > 50 Microlearning-Videos mit insgesamt 4 Stunden Spielzeit
- > 30+ Checklisten für die tägliche Nutzung

Inhalte

LINKEDIN-STRATEGIE

Überblick über LinkedIn und Erarbeitung Ihrer LinkedIn-Ausrichtung mit:

- > Einführung in die Vitamin-C-Strategie für LinkedIn
- > LinkedIn-Ziele und Wunschkontakte
- > LinkedIn-Positionierung und Keywords
- > Zusammenspiel Unternehmensprofil und persönliche Profile

LINKEDIN-PROFIL

Überblick über die Profilstruktur, Sicherung Ihrer persönlichen LinkedIn-Adresse, Anlage/Überarbeitung Ihres Profils:

- > Basisdaten, Foto, Hintergrundbild
- > Profil-Slogan und Profil-Information
- > Lebenslauf, Kenntnisse
- > Empfehlungen, Qualifikationen

LINKEDIN-INHALTE

Auf Beiträge reagieren und diese kommentieren, fremde Inhalte kuratieren und eigene Inhalte erstellen:

- > Erläuterung der Beitrags-Formate
- > Viele Ideen für Beiträge
- > Jahres-Content-Planung erstellen
- > LinkedIn-Algorithmus verstehen und nutzen

LINKEDIN-NETZWERK

Auf- und Ausbau des LinkedIn-Netzwerks:

- > Vernetzungsanfragen
- > Kommunizieren mit Kontakten
- > Netzwerk kapitalisieren
- > Kontinuierliche Umsetzung (100-Tage-Plan)