

## Maßnahmenkonzept „Digital Manager für Soziale Medien“

### 1. Ziel der Weiterbildung

Die Weiterbildung zielt darauf ab, Mitarbeiter mit den notwendigen Kenntnissen und Fähigkeiten im Bereich des Online- und Social-Media-Marketings auszustatten. Ziel ist es, die digitale Präsenz des Unternehmens zu stärken und nachhaltig neue Kunden online zu gewinnen. Diese Qualifizierung fördert die Wettbewerbsfähigkeit und digitale Transformation.

### 2. Nutzen für das Unternehmen

- **Erhöhte Effizienz:** Die Mitarbeiter erlernen praxisorientierte Strategien und Werkzeuge, um automatisierte Vertriebsprozesse zu entwickeln und umzusetzen, was zu einer Effizienzsteigerung im Betrieb führt.
- **Kundengewinnung:** Durch die Qualifikation können Mitarbeiter gezielte Social-Media-Marketing-Kampagnen entwickeln, die darauf abzielen, mehr Kunden zu erreichen und die Umsätze zu steigern.
- **Langfristige Wettbewerbsfähigkeit:** Unternehmen können durch die Weiterbildung sicherstellen, dass sie technologisch und marketingstrategisch auf dem neuesten Stand bleiben.
- **Kostenreduktion:** Dank staatlicher Fördermittel wie dem QCG können Unternehmen die Weiterbildungskosten zu 100% und bis zu 75% der Lohnkosten erstattet bekommen.

### 3. Zielgruppe

Die Weiterbildung richtet sich an alle Mitarbeiter, die die Social-Media-Präsenz des Unternehmens verbessern und in digitalen Vertriebsprozessen eine Schlüsselrolle einnehmen sollen. Dies schließt Mitarbeiter aus Marketingabteilungen, Vertriebsteams und weiteren Bereichen ein.

### 4. Inhalte der Weiterbildung

**Woche 1 - Grundlagen des Social-Media-Marketings:** In der ersten Woche erlangen die Teilnehmer ein tiefes Verständnis für die wichtigsten Plattformen und die Grundlagen der Social-Media-Kommunikation. Sie lernen, wie Social-Media-Profile professionell erstellt, optimiert und strategisch gepflegt werden. Die Plattformen umfassen **Facebook**, **Instagram**, **LinkedIn** und **YouTube**. Es wird vermittelt, wie Zielgruppen analysiert und Inhalte so erstellt werden, dass sie maximale Reichweite und Engagement erzielen.

**Woche 2 - Werbestrategien und Psychologie:** In dieser Woche geht es um die Entwicklung und Optimierung von Social-Media-Werbestrategien für **Facebook**, **Instagram**, **YouTube** und **Google**. Die Teilnehmer lernen, gezielte Werbeanzeigen zu erstellen, die auf den Bedürfnissen der Zielgruppe basieren. Sie tauchen in die psychologischen Grundlagen

der Werbung ein und verstehen, wie visuelle Elemente, Texte und Call-to-Actions die Kaufentscheidungen der Konsumenten beeinflussen.

**Woche 3 - Automatisierung und Optimierung von Vertriebsprozessen:** Die dritte Woche steht im Zeichen der Automatisierung und des Aufbaus von **Werbefunnels**. Die Teilnehmer erfahren, wie sie automatisierte Prozesse für den Vertrieb aufsetzen können, um ihre Vertriebsaktivitäten zu optimieren. Es wird gezeigt, wie Social-Media-Kampagnen mit automatisierten Workflows und E-Mail-Marketing kombiniert werden. Diese Prozesse sind besonders nützlich, um skalierbare Vertriebsstrukturen zu schaffen, die Kunden effizient durch den gesamten Verkaufsprozess leiten.

**Woche 4 - Praxisprojekt und Implementierung:** Diese Woche bietet die Gelegenheit, das Gelernte praktisch anzuwenden. Die Teilnehmer entwickeln eine komplette Social-Media-Strategie für ein fiktives oder reales Unternehmen und setzen die erarbeiteten Konzepte um. Hierbei werden **Facebook, Instagram, LinkedIn** und **YouTube** integriert, um die Erfolge in der Kundenakquise und -bindung zu messen. Die Implementierung von **Werbefunnels** und Performance-Analysen ist ein zentraler Bestandteil.

**Woche 5 - Performance Marketing und KPI-Analysen:** In der fünften Woche lernen die Teilnehmer, den Erfolg ihrer Kampagnen anhand von **Key Performance Indicators (KPIs)** zu messen. Dabei kommen Analysetools zum Einsatz, die es ermöglichen, datenbasierte Entscheidungen zu treffen und die Marketingstrategien laufend zu optimieren. Die Performance von Kampagnen auf **Facebook, Instagram, LinkedIn** und **YouTube** wird im Detail analysiert.

**Woche 6 bis 8 - Vertiefung und Abschluss der Weiterbildung:** Die letzten Wochen dienen der Vertiefung und Festigung der erlernten Inhalte. Die Teilnehmer arbeiten weiterhin an ihren Praxisprojekten und bereiten sich auf die abschließende Zertifizierung vor. Der Fokus liegt dabei auf der praktischen Anwendung und Optimierung von **Social-Media-Strategien** und **Werbefunnels**, um nachhaltige Ergebnisse für Unternehmen zu erzielen.

## 5. Methodik und Unterrichtszeiten

- **Online-Schulungsplattform (Online-Akademie):** Alle Schulungen und Materialien werden über unsere benutzerfreundliche Online-Akademie bereitgestellt. Diese Plattform bietet Zugang zu interaktiven Kursmodulen, Arbeitsmaterialien, Vorlagen und Praxisprojekten.
- **Live-Unterrichtseinheiten:** Die Weiterbildung umfasst regelmäßige Live-Unterrichtseinheiten, die dreimal wöchentlich stattfinden: Montag, Mittwoch und Freitag, jeweils ab 10 Uhr. Diese Live-Sitzungen bieten den Teilnehmern die Möglichkeit, ihre Fortschritte zu besprechen, Fragen zu stellen und direktes Feedback zu erhalten.
- **Interaktive Übungen und Praxisprojekte:** Neben den theoretischen Grundlagen werden praxisnahe Projekte und Fallstudien eingesetzt, um das Gelernte direkt anzuwenden und in den beruflichen Alltag zu integrieren.
- **Flexibilität der Weiterbildung:** Unsere Weiterbildung bietet Ihnen die notwendige Flexibilität, um neben den festen Unterrichtszeiten auch im Selbststudium erfolgreich zu lernen. Die Live-Unterrichtseinheiten finden dreimal wöchentlich statt, und dank

unserer benutzerfreundlichen Online-Akademie haben die Teilnehmer jederzeit Zugriff auf Lernmaterialien, interaktive Übungen und Praxisprojekte. Dies ermöglicht es den Mitarbeitern, das Gelernte in ihrem eigenen Tempo zu vertiefen und direkt in ihren Arbeitsalltag zu integrieren. So können sie sich beruflich weiterentwickeln, ohne ihre täglichen Aufgaben zu vernachlässigen.

## **6. Abschluss und Zertifizierung**

Nach erfolgreichem Abschluss der Weiterbildung erhalten die Teilnehmer ein anerkanntes Zertifikat, das ihre neu erworbenen Kompetenzen im digitalen Marketing offiziell bestätigt. Dies stärkt nicht nur die Fähigkeiten der Mitarbeiter, sondern auch das Vertrauen in die Marke des Unternehmens.

## **7. Kosten und Förderung**

Durch das Qualifizierungschancengesetz (QCG) werden 100% der Weiterbildungskosten und bis zu 75% der Lohnkosten erstattet. Dies ermöglicht es Unternehmen, ihre Mitarbeiter kostenfrei weiterzubilden und gleichzeitig die Betriebskosten erheblich zu senken.

## **8. Nächste Schritte**

- **Anmeldung für die Weiterbildung:** Die Teilnehmer können sich unverbindlich für die nächste Runde der Weiterbildung anmelden.
- **Förderantrag stellen:** Wir unterstützen Sie bei der Antragstellung für die Förderung durch das QCG.
- **Start der Weiterbildung:** Die nächste Schulungsrunde startet in 4 Wochen, sodass Sie schnell von den Vorteilen profitieren können.

## **9. Weiterentwicklungsmöglichkeiten (Zertifizierte KI-Weiterbildung)**

Nach erfolgreichem Abschluss der Weiterbildung zum 'Digital Manager für Soziale Medien' haben Ihre Mitarbeiter die Möglichkeit, sich in weiteren zukunftsorientierten Bereichen weiterzubilden. Unsere zertifizierte Weiterbildung im Bereich 'Künstliche Intelligenz' (KI) bietet eine hervorragende Gelegenheit, das digitale Know-how Ihrer Mitarbeiter weiter zu vertiefen. Diese Weiterbildung eröffnet neue Wege, um automatisierte Prozesse, datenbasierte Entscheidungsfindung und innovative Lösungen in Ihrem Unternehmen zu implementieren. Somit bleibt Ihr Unternehmen auch langfristig wettbewerbsfähig und technologisch auf dem neuesten Stand.