

NEUE FORMEN • NEUE FORMEN



AD
ACADEMY

Kursplan Karriere Katapult

Strukturierter Kursplan für die achtwöchige Weiterbildung in der KI 202X - Karriere Katapult (Fokus LinkedIn, Sichtbarkeit und Skalierung für Solopreneure), aufgeteilt in 21 Stunden live Unterricht und 19 Stunden Selbstlernen.



DA/DEUTSCHER
AGENTURPREIS



deutscher
digitalmarketing
preis



german
brand
award
23

kultur
marken
award



JAHRBUCH
DER WERBUNG



WERBE GRAND PRIX



ISO 9001

Certified
Quality Management System

www.tuvsud.com/rms-cert





Woche 1: LinkedIn Essentials und Content-Erstellung

In dieser Woche werden die Teilnehmer befähigt, ein professionelles LinkedIn-Profil zu erstellen und erste Inhalte gezielt einzusetzen.

Modul 1: Profiloptimierung

Die Teilnehmer erfahren Schritt für Schritt, wie sie alle wichtigen Profilbestandteile optimieren – vom Profilheader über die Zusammenfassung bis zu den Skills. Ziel ist es, ein professionelles und ansprechendes Profil zu gestalten, das sofort Interesse weckt und ihre Expertise hervorhebt. Durch gezielte Tipps zur Auswahl von Schlüsselwörtern und zur Darstellung ihrer beruflichen Leistungen werden die Teilnehmer darin befähigt, ein Profil zu erstellen, das ihre Sichtbarkeit und Auffindbarkeit auf LinkedIn erheblich steigert.

Modul 2: Einführung in KI-Content-Tools

In diesem Modul lernen die Teilnehmer, wie sie KI-gestützte Tools für die Content-Erstellung nutzen können. Die Einführung umfasst praktische Anleitungen zur Auswahl und Bedienung dieser Tools, um Inhalte effizienter zu erstellen und die Interaktion auf ihrem Profil zu fördern. Sie werden darin befähigt, die KI-Tools gezielt einzusetzen, um regelmäßig relevante und wertvolle Beiträge zu posten, die bei ihrer Zielgruppe Resonanz finden und ihre Expertise unterstreichen.



Woche 2: Content-Erstellung und Engagement

Diese Woche befähigt die Teilnehmer dazu, einen strukturierten Content-Plan zu erstellen und gezielte Inhalte zu veröffentlichen, die Engagement fördern.

Modul 1: Content-Planung und Automatisierung

Die Teilnehmer lernen, einen langfristigen Content-Plan zu entwickeln, der ihre persönliche Markenstrategie unterstützt und auf LinkedIn konsistente Präsenz gewährleistet. Sie werden darin geschult, Automatisierungstools zu nutzen, um Beiträge im Voraus zu planen und zu veröffentlichen, was ihre Effizienz erhöht. Dieses Modul befähigt sie, ihre Inhalte strategisch zu gestalten und zu timen, um maximale Sichtbarkeit und Interaktion zu erreichen.

Modul 2: Verkaufsfördernde Posts und Umfragen

Hier lernen die Teilnehmer, wie sie verkaufsfördernde Beiträge erstellen, die ihr Publikum ansprechen und zum Handeln motivieren. Sie werden zudem befähigt, LinkedIn-Umfragen einzusetzen, um Einblicke in die Bedürfnisse und Interessen ihrer Zielgruppe zu gewinnen. Dadurch steigern sie nicht nur das Engagement ihrer Follower, sondern nutzen die gewonnenen Daten auch zur kontinuierlichen Optimierung ihrer Content-Strategie.



Woche 3: Strategischer Netzwerkaufbau

In dieser Woche werden die Teilnehmer befähigt, gezielt Kontakte zu Schlüsselpersonen aufzubauen und ihr berufliches Netzwerk zu erweitern.

Modul 1: Techniken für gezielte Ansprache

Die Teilnehmer erlernen Techniken, um gezielt auf relevante Personen zuzugehen, die für ihr Netzwerk und ihre Ziele von Bedeutung sind. Sie erfahren, wie sie durch individuelle Nachrichten und strategische Kontaktanfragen langfristig wertvolle Beziehungen aufbauen können. Dieses Modul befähigt sie, gezielt Kontakte zu knüpfen, die ihr Netzwerk strategisch erweitern und ihre berufliche Positionierung stärken.

Modul 2: Teilnahme an LinkedIn-Gruppen

Die Teilnehmer werden in die Nutzung von LinkedIn-Gruppen eingeführt, um Branchenkontakte zu knüpfen und ihr berufliches Profil weiter zu stärken. Sie lernen, in Gruppen wertvollen Input zu geben und relevante Diskussionen anzustoßen, um ihre Sichtbarkeit zu steigern. Dieses Modul befähigt sie, Gruppen strategisch zu nutzen, um neue Verbindungen zu knüpfen und ihre eigene Positionierung zu festigen.



Woche 4: Nutzung von LinkedIn-Events

Diese Woche befähigt die Teilnehmer, LinkedIn-Events für Networking und Reichweitenerweiterung erfolgreich zu nutzen.

Modul 1: LinkedIn-Events erstellen und nutzen

Die Teilnehmer erfahren, wie sie eigene LinkedIn-Events initiieren und gezielt ein Publikum aufbauen, das zu ihren beruflichen Zielen passt. Durch das Erstellen und Promoten von Events lernen sie, Aufmerksamkeit zu generieren und ihre Reichweite zu erweitern. Dieses Modul befähigt sie, LinkedIn-Events als Instrument für gezieltes Networking und den Aufbau wertvoller Kontakte zu nutzen.

Modul 2: Teilnahme an branchenspezifischen Events

Die Teilnehmer lernen, wie sie branchenspezifische Events für ihre Vernetzung nutzen und dabei gezielt auf potenzielle Kunden und Partner zugehen können. Sie erfahren, wie sie durch gezielte Teilnahme an Events ihre eigene Marke stärken und ihre beruflichen Chancen vergrößern. Dieses Modul befähigt sie, sich durch aktive Teilnahme an relevanten Events im Netzwerk hervorzuheben und wichtige Verbindungen zu knüpfen.



Woche 5: Skalierung durch Sales Navigator und gezieltes Networking

In dieser Woche werden die Teilnehmer befähigt, den LinkedIn Sales Navigator zur gezielten Kundensuche und für strategisches Networking einzusetzen.

Modul 1: Grundlagen des Sales Navigators

Die Teilnehmer lernen die grundlegenden Funktionen des Sales Navigators kennen, um potenzielle Kunden gezielt zu identifizieren und auf LinkedIn zu finden. Durch praktische Anleitungen werden sie in die Segmentierung von Leads und die Nutzung der erweiterten Suchfunktionen eingeführt. Dieses Modul befähigt sie, die Sales-Navigator-Funktionen strategisch zu nutzen, um gezielt Leads zu gewinnen.

Modul 2: Personalisierte Kontaktaufnahme

In diesem Modul wird die personalisierte Ansprache potenzieller Kunden und Kontakte vertieft. Die Teilnehmer lernen, wie sie durch gezielte Nachrichten einen authentischen und professionellen Eindruck hinterlassen. Dieses Modul befähigt sie, individuelle Kontaktaufnahmen effektiv zu gestalten, die auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielperson eingehen und langfristige Beziehungen fördern.



Woche 6: Vertiefung in Automatisierung und Effizienzsteigerung

Diese Woche befähigt die Teilnehmer, Automatisierungstools und CRM-Systeme einzusetzen, um ihre Arbeitsprozesse effizient zu gestalten.

Modul 1: Automatisierungstools für Kommunikation

Die Teilnehmer erlernen den Einsatz von Tools zur Automatisierung der Kommunikation, die ihnen hilft, zeitnahe und relevante Informationen zu teilen. Sie werden befähigt, Routinetätigkeiten wie Follow-up-Nachrichten und Begrüßungen für neue Kontakte zu automatisieren, um den Aufbau von Beziehungen effizienter zu gestalten.

Modul 2: CRM-Systeme zur Interaktionsverfolgung

Die Teilnehmer lernen den Einsatz von CRM-Systemen zur systematischen Nachverfolgung und Verwaltung von Kundeninteraktionen. Sie erfahren, wie sie Kundendaten strukturiert erfassen und nutzen können, um ihre Geschäftsbeziehungen zu stärken. Dieses Modul befähigt sie, durch den Einsatz von CRM-Software professionelle und effektive Kundenbeziehungen aufzubauen.



Woche 7: Entwicklung des Abschlussprojekts

In dieser Woche werden die Teilnehmer befähigt, ein eigenes LinkedIn-Projekt zu entwickeln, das die gelernten Strategien und Techniken in die Praxis umsetzt.

Modul 1: Projektplanung und Zielsetzung

Die Teilnehmer werden angeleitet, ein LinkedIn-Projekt zu planen, das ihre erlernten Fähigkeiten demonstriert und ihre beruflichen Ziele unterstützt. Sie legen ihre Projektziele und Zielgruppe fest und planen die wesentlichen Schritte zur Umsetzung. Dieses Modul befähigt sie, ihre Kenntnisse strukturiert und zielorientiert in einem Projekt zu bündeln.

Modul 2: Umsetzung und erste Meilensteine

In diesem Modul setzen die Teilnehmer die ersten Schritte ihres Projekts um und erreichen erste Meilensteine. Durch begleitendes Feedback lernen sie, ihre Strategie bei Bedarf anzupassen. Dieses Modul befähigt sie, ihre Umsetzungskompetenzen zu stärken und die erlernten Strategien in der Praxis zu verankern.



Woche 8: Abschlusspräsentation und Feedbackanalyse

Zum Abschluss werden die Teilnehmer befähigt, ihre Projektergebnisse professionell zu präsentieren und Feedback zu analysieren, um ihre LinkedIn-Strategien weiter zu verbessern.

Modul 1: Präsentation des Abschlussprojekts

Die Teilnehmer präsentieren ihre Projektergebnisse und erhalten wertvolle Rückmeldungen, die ihre berufliche Weiterentwicklung unterstützen. Sie lernen, ihre Erkenntnisse klar und professionell zu vermitteln, was ihre Präsentationskompetenzen weiter stärkt. Dieses Modul befähigt sie, ihre Ergebnisse überzeugend zu präsentieren und ihre Kompetenzen sichtbar zu machen.

Modul 2: Feedbackanalyse und Optimierung

In diesem abschließenden Modul analysieren die Teilnehmer das erhaltene Feedback und leiten daraus Maßnahmen zur Optimierung ab. Sie lernen, wie sie das Feedback strukturiert nutzen können, um ihre LinkedIn-Strategie kontinuierlich zu verbessern. Dieses Modul befähigt sie, ihre Weiterentwicklung selbstständig voranzutreiben und ihre professionelle Online-Präsenz nachhaltig zu stärken.