

NEUE FORMEN
•
NEUE FORMEN



AD
ACADEMY

Kursplan Social Media Marketing

Strukturierter Kursplan für die sechswöchige
Weiterbildung in der Social Media Marketing-
Masterclass, aufgeteilt in 24 Stunden live Un-
terricht und 19 Stunden Selbstlernen.



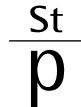
DA/DEUTSCHER
AGENTURPREIS



deutscher
digitalmarketing
preis



kultur
marken
award



ISO 9001

Certified
Quality Management System

www.tuvsud.com/rms-cert





Woche 1: Social Media Marketing Grundlagen (10 Stunden)

In dieser Woche werden die Teilnehmer befähigt, die grundlegenden Prinzipien des Social Media Marketings zu verstehen, ein solides Fundament für ihre Aktivitäten zu legen und eine Basisstrategie zu entwickeln.

Modul 1: Überblick über die Social Media Landschaft

Die Teilnehmer erkunden die wichtigsten Social Media Plattformen wie Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube und TikTok. Sie lernen, welche Zielgruppen auf welchen Plattformen aktiv sind und wie diese Kanäle unterschiedlich genutzt werden. Dieses Modul befähigt sie, die für ihre Marke oder ihr Unternehmen relevanten Plattformen zu identifizieren.

Modul 2: Grundkonzepte des Social Media Marketings

Dieses Modul vermittelt die zentralen Bausteine erfolgreicher Social Media Präsenz: Content, Community-Aufbau, Algorithmen und Interaktionen. Die Teilnehmer werden befähigt, diese Konzepte zu verstehen und in ihren eigenen Social Media Strategien anzuwenden, um eine aktive und engagierte Community aufzubauen.

Modul 3: Social Media Marketing Basics

Die Teilnehmer erlernen die Grundlagen von Content Marketing und Reichweitenaufbau. Es werden rechtliche Aspekte wie Urheberrecht und Datenschutz behandelt, um sicherzustellen, dass sie ihre Aktivitäten rechtlich einwandfrei gestalten können. Dieses Modul befähigt die Teilnehmer, erste fundierte Schritte im Social Media Marketing zu gehen.

Modul 4: Grundlagen der Social Media Strategie

Die Teilnehmer erarbeiten die Bausteine einer einfachen, aber effektiven Social Media Strategie. Sie lernen, wie sie Ziele definieren, Zielgruppen analysieren und ihre Aktivitäten strategisch ausrichten. Dieses Modul befähigt sie, ihre Social Media Maßnahmen zielgerichtet zu planen.



Woche 2: Facebook Marketing (6 Stunden)

Diese Woche befähigt die Teilnehmer, Facebook professionell zu nutzen, um Inhalte zu verbreiten, Communities aufzubauen und die Reichweite ihrer Marke zu erhöhen.

Modul 1: Einrichtung und Grundlagen

Die Teilnehmer erstellen eine professionelle Facebook-Seite, richten den Business Manager ein und erfahren, wie sie diese Tools effektiv verwalten können. Dieses Modul befähigt sie, eine solide Grundlage für ihre Facebook-Marketingaktivitäten zu schaffen.

Modul 2: Facebook Content Marketing und Gruppenmanagement

Die Teilnehmer lernen, wie sie relevante und ansprechende Inhalte erstellen, die ihre Zielgruppe aktivieren. Außerdem erfahren sie, wie sie Facebook-Gruppen nutzen, um Communities aufzubauen und Engagement zu fördern. Dieses Modul befähigt sie, Inhalte strategisch zu gestalten und Communities als Multiplikatoren ihrer Marke einzusetzen.



Woche 3: Instagram Marketing (6 Stunden)

In dieser Woche werden die Teilnehmer befähigt, Instagram als leistungsstarke Plattform für Markenkommunikation und Community-Building einzusetzen.

Modul 1: Einrichtung und Verknüpfung

Die Teilnehmer richten einen professionellen Instagram-Account ein und verknüpfen diesen mit ihrer Facebook-Seite und dem Business Manager. Dieses Modul befähigt sie, die Synergien zwischen den Plattformen zu nutzen, um ihre Reichweite effizient zu steigern.

Modul 2: Reichweitenaufbau und Content-Erstellung

Die Teilnehmer lernen, wie sie durch gezielte Strategien organisch wachsen können. Sie werden befähigt, kreative und ansprechende Inhalte wie Reels, Stories und Posts zu erstellen, die ihre Zielgruppe ansprechen und ihre Marke stärken.



Woche 4: Werbeanzeigen bei Facebook und Instagram (7 Stunden)

Diese Woche befähigt die Teilnehmer, Werbeanzeigen zu planen, durchzuführen und ihre Ergebnisse zu analysieren, um datenbasierte Entscheidungen für zukünftige Kampagnen zu treffen.

Modul 1: Grundlagen der Anzeigenschaltung

Die Teilnehmer erhalten eine Einführung in die wichtigsten Begriffe und Prinzipien der Anzeigenschaltung. Sie lernen, wie sie ein Werbekonto einrichten und auf Zielgruppen zugeschnittene Anzeigen erstellen. Dieses Modul befähigt sie, Kampagnen strategisch zu planen.

Modul 2: Kampagnenmanagement und Auswertung

Die Teilnehmer schalten ihre eigenen Kampagnen und lernen, wie sie die Ergebnisse analysieren und optimieren können. Dieses Modul befähigt sie, datenbasierte Entscheidungen zu treffen und ihre Werbemaßnahmen kontinuierlich zu verbessern.



Woche 5: LinkedIn und YouTube (7 Stunden)

Diese Woche befähigt die Teilnehmer, LinkedIn und YouTube gezielt für ihre Social Media Strategien zu nutzen und ihre berufliche Reichweite zu maximieren.

Modul 1: LinkedIn-Marketing

Die Teilnehmer lernen, wie sie ein professionelles LinkedIn-Profil und Unternehmensseiten aufbauen. Sie werden befähigt, Reichweite zu generieren und wertvolle Verbindungen zu knüpfen, die ihre Marke stärken.

Modul 2: YouTube-Kanalaufbau und Content Marketing

Die Teilnehmer erfahren, wie sie einen YouTube-Kanal erstellen und optimieren können. Sie lernen, wie sie Inhalte entwickeln, die ihre Zielgruppe ansprechen, und erfahren, wie sie mit Videos Reichweite und Engagement steigern können. Dieses Modul befähigt sie, YouTube strategisch für ihr Content Marketing einzusetzen.



Woche 6: TikTok, Ausblick und KI (7 Stunden)

In der finalen Woche werden die Teilnehmer befähigt, neue Plattformen zu erschließen und KI-Tools zur Effizienzsteigerung einzusetzen.

Modul 1: TikTok und neue Plattformen

Die Teilnehmer lernen, wie sie TikTok als Plattform für kreatives und virales Marketing nutzen können. Sie werden befähigt, Reichweitenstrategien zu entwickeln und innovative Content-Formate einzusetzen. Zusätzlich erhalten sie Einblicke in weitere Plattformen wie Pinterest, Threads und Bluesky.

Modul 2: Einsatz von KI im Social Media Marketing

Dieses Modul zeigt den Teilnehmern, wie sie KI-Tools für die Content-Erstellung, Planung und Analyse nutzen können. Sie werden befähigt, ihre Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten und durch datenbasierte Insights bessere Ergebnisse zu erzielen.