

Professioneller Einstieg bei LinkedIn

Personal Branding & Social Selling im B2B

Kursbeschreibung

LinkedIn entwickelt sich zunehmend zur wichtigsten Plattform für Geschäftsanbahnung im B2B. In diesem Training erfahren Sie, wie sie das volle Potenzial der Plattform nutzen. Von der Profiloptimierung über den Netzwerkaufbau bis hin zu ersten eigenen Beiträgen.

In zwei praxisnahen Live-Modulen und einer begleiteten Umsetzungsphase erstellen die Teilnehmenden ein sichtbares, professionelles LinkedIn-Profil, veröffentlichen erste Beiträge und starten den strategischen Netzwerkaufbau. Sie entwickeln eine klare Routine für nachhaltige Aktivität und gewinnen ein solides Verständnis für Social Selling im Berufsalltag.

1. Online-Sessions je 90 Minuten

Session 01:

LinkedIn im B2B-Kontext

- Warum LinkedIn in IT & TK unverzichtbar ist
- Von der Visitenkarte zum Business-Netzwerk
- Social Selling: Definition & Bedeutung

Personal Branding verstehen

- Was ist Personal Branding – und warum gerade jetzt?
- Positionierung vs. Werbung

Das perfekte LinkedIn-Profil (Live-Check)

- Profilbild, Headline, Info-Bereich, Kontaktaufnahme
- Sichtbarkeit erhöhen (SEO-Aspekte auf LinkedIn)
- Unternehmensbezug im persönlichen Profil herstellen

Praxisphase (2 Wochen mit Aufgaben)

Ziele:

Umsetzen der Inhalte aus Modul 1 im eigenen Profil

Erste Interaktionen und Content-Aktivität

Routine aufbauen

Begleitdokument mit Aufgaben

Reminder-Mails (z. B. 2 pro Woche mit Tipps & Motivation)

Trainer

Mark Schulze, Founder Social Selling Club

Dauer

90 Minuten pro Session

Format

Online-Sessions
Coaching Vouchers
LinkedIn Gruppe

Max. Teilnehmer

12 Personen

Kontakt

Frau Janne Marie Bell
bell@vaf.de / 02103 7898-655

Session 02:

Community & Sichtbarkeit aufbauen

- Interaktion vs. Reichweite
- Vertrauen durch Dialog

Beitragserstellung leicht gemacht

- Beitragsarten (Text, Bild, Video, Umfrage)
- Themen finden (Formel: Expertise + Relevanz + Persönlichkeit)
- Redaktionsideen für IT- & TK-Branche

Tägliche/wochentliche Routinen

- 15-Minuten-Routine für Sales & Marketing
- Engagement-Strategien für organisches Wachstum

Erfolg messen

- Wichtige LinkedIn-Kennzahlen
- Profil- vs. Beitragsauswertung
- Empfehlungen für Tools (z. B. Shield, Taplio optional)

Einblick in Unternehmensseiten

- Rolle und Relevanz im B2B
- Zusammenarbeit mit dem Marketing

Live-Übung:

- Beitrag live skizzieren oder schreiben
- Kommentarvorlagen für Interaktion

2. Videoaufzeichnungen

Die Sessions werden aufgezeichnet und für eine begrenzte Zeit in einer geschlossenen Gruppe zum Nachschauen bereitgestellt.

3. Individual Coachings

Die Teilnehmer erhalten Coaching Vouchers. Individuelle und vertrauliche Fragen können behandelt werden.

4. LinkedIn Gruppe

In einer geschlossenen LinkedIn-Gruppe werden Fragen beantwortet und die Teilnehmer tauschen sich aus.

5. Eigene Übung und on-the-Job-Praxis

Die Teilnehmer nutzen während der Schulungszeit des Coaching-Programms LinkedIn. Sie entwickeln Kommunikation, Profil und Präsenz weiter. Erlerntes wird so direkt umgesetzt, sich ergebende Fragen in das Coaching zurückgespiegelt.

Zielgruppe

- Vertrieb, Marketing, Presales
- Geschäftsleitung

Lernziele

- Relevanz von LinkedIn für B2B-Geschäftsbeziehungen verstehen
- Profiloptimierung in zwei Live-Modulen umsetzen
- Strategischen Netzwerkaufbau durchführen
- Content-Erstellung praktisch anwenden
- Alltagstaugliche Routinen für nachhaltigen Erfolg entwickeln
- Fokus auf Personal Branding und Social Selling

Know-how-Voraussetzungen

- Keine

Technisches Equipment

- Eigener Rechner mit Internetzugang, Video + Audio
- LinkedIn Account (kostenfreier Account ist ausreichend)

Trainer

Mark Schulze, Founder Social Selling Club

Mark Schulze ist Gründer des Social Selling Club und LinkedIn- sowie Sales-Experte. Er hat bereits 1500+ Coachings und Trainings durchgeführt und ist vielgefragter Redner und Impulsgeber auf Branchenevents. Die ITK-Branche ist ihm aus eigener beruflicher Vergangenheit als Unternehmer und Vertriebschef bestens bekannt.

