

LinkedIn für Marketing und Vertrieb

Für mehr Reichweite und bessere Ergebnisse

So verankern Sie LinkedIn in Ihrer Customer Journey

- **Die Welt von LinkedIn** – Tools und Produkte
- **Pimp up your profile** – die richtige Ansprache und Einsatz des Creator Profile
- **LinkedIn-Werbeformate** – Kampagnen, Newsletter, Leadgenerierung, Sales Prospecting etc.
- **Was guten Content ausmacht** – zielgruppenspezifische Inhalte für LinkedIn
- **Community Building** – qualitativer Ausbau Ihres Netzwerks
- **LinkedIn-Budgetierung** – werbe- und Mitgliedskosten
- **LinkedIn-Bots** – warum sie verboten sind und wie sie trotzdem funktionieren
- **Analytics- und Monitoring-Tools** – so messen Sie Ihren Erfolg in LinkedIn

Ihr Expertenteam



Frank Mühlenbeck
JAKLAH Consult & Invest GmbH



Philipp Pudelko
Drunk Octopus Communications



Maik Lange
Bayer AG



Daniel Lehmann
Ströer SE & Co. KGaA

Exklusiv aus der Praxis

- ✓ Legal Dos and Don'ts im Umfeld der Online-Vermarktung
- ✓ Erfolgreiche Integration von Mitarbeitern und Digital Thought Leader in Unternehmenskampagnen

Wählen Sie Ihren Termin

18. und 19. Oktober 2022 in München

15. und 16. November 2022 in Frankfurt/M.

Online-Seminar am **8. und 9. Februar 2023**

NEU

Die Welt von LinkedIn im Überblick – Tools, Profile und Produkte

Herzlich willkommen

- Überblick über Inhalt und Tagesablauf
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

LinkedIn – Status Quo

- LinkedIn im Marketing-Mix
- Die strategische Verankerung von LinkedIn in der Organisation
- LinkedIn in der Customer Journey und LinkedIn Ziele

Übung: Wir formulieren unsere LinkedIn Ziele

Der LinkedIn Werkzeugkoffer im Überblick

- LinkedIn User-Profil und Firmen-Profil
- LinkedIn Messenger und Gruppen
- LinkedIn Events
- LinkedIn Newsletter
- LinkedIn Live
- LinkedIn Advertising und LinkedIn Sales Navigator
- Die Ziel-Maßnahmen-Matrix

Pimp Up your LinkedIn Profile

- Profil-Typen
- Die richtige Ansprache im Profil
- Die passenden Hintergründe
- Für LinkedIn Professionals: Creator Profile

Übung: Das perfekte LinkedIn Profil

Die LinkedIn Customer Journey bei der Bayer AG

- Werbekampagnen und Anfragen erfolgreich ausrichten – Checkliste und Reality Check
- Erfolgreiche Integration von Mitarbeitern und Digital Thought Leader in Unternehmenskampagnen
- Best Practices für erfolgreiches Netzwerken, Know How Transfer, Pitches und Start für Projekte



Maik Lange
Digital Lead - New Digital Channels,
Bayer AG,
Berlin

Deep Dive LinkedIn Advertising

- LinkedIn Werbeformate im Überblick
- Eingrenzung der Zielgruppe(n)
- Awareness Kampagnen
- Leadgenerierung mit Formularen

Übung: LinkedIn Kampagnen texten!

Die Arbeit mit dem Sales Navigator

- Prospecting: Zielgruppen definieren
- Lead Listen, Account Listen, Saved Searches
- Warm Introduction
- Alternative LinkedIn Messenger: Ansprache geht auch ohne Sales Navigator

Übung: Die richtige Erstansprache

LinkedIn-Newsletter

- Die Vor- und Nachteile von LinkedIn Newslettern
- Der Aufbau eines LinkedIn Newsletters
- Der „Versand“ des Newsletters
- Integration in das Profil

(Blackhat) LinkedIn Hacks

- LinkedIn Jail – wenn Du im LinkedIn Gefängnis sitzt
- Warum LinkedIn Bots verboten sind und wie sie trotzdem funktionieren
- Automatisierte LinkedIn Kampagnen
- 5 LinkedIn Tricks für mehr Reichweite

Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen und anschließendes Get-together

Get-together

Ausgang des ersten Tages in informeller Runde.
Management Circle lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Ihr Seminarleiter



Frank Mühlenbeck
Geschäftsführender Gesellschafter,
JAKLAH Consult & Invest GmbH,
Monheim

Begeisterte Teilnehmerstimme zu unseren Seminaren



Viel Inspiration, gute Beispiele,
praxisnahe Anregungen und tolle Vorträge.

Mit zielgenauem Content die Brand Awareness steigern und das Unternehmen optimal positionieren

Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortag und Vorausschau auf den zweiten Seminartag

LinkedIn Content

- Best Practice Cases auf LinkedIn
- Was guten Content auf LinkedIn ausmacht
- Der Bauplan für einen LinkedIn Post
- Marketing Content vs. Sales Content
- Darf es etwas Privates sein?

Übung: Der perfekte LinkedIn Post für einen Montag

Legal Overview: LinkedIn, Online-Vermarktung, User Profiling vs. Data Protection



- Rechtliche Grundlagen in der LinkedIn Umgebung
- Die LinkedIn AGB und ihre (Aus-)Wirkungen
- Impressum und Datenschutzerklärung
- Social Media Recruiting und Datenschutz
- The Big Picture: Online-Vermarktung, Nutzerprofile, Cookie-Matching vs. Datenschutz



Daniel Lehmann
Syndikusanwalt,
Ströer SE & Co. KGaA,
Köln

Reichweite mit dem eigenen Profil aufbauen

- Vom Einzelpost zum Redaktionsplan
- Nahtstelle Content Strategie
- Vom Unternehmens-Posting zum Mitarbeiter-Posting
- Die Interaktion mit der Community
- Die Teilnahme an Gruppen

Übung: Der Wochen-Redaktionsplan

Community Building mit LinkedIn Gruppen

- Die Teilnahme an Gruppen
- Die Netiquette
- Eigene Gruppe: Ja oder nein?

Social CEO

- Warum der CEO auf LinkedIn aktiv sein muss
- CEO-Content vs. Corporate Content
- Das Netzwerk strategisch ausbauen
- Wieviel Zeit muss der CEO investieren?
- Was muss er selber machen?
- Wie kann der CEO unterstützt werden?

LinkedIn Budgetierung

- LinkedIn Mitgliedskosten
- LinkedIn Advertising
- Externe LinkedIn Technologie
- LinkedIn Team Ressourcen
- Make or Buy?

LinkedIn Analytics – Erfolgsmessung

- LinkedIn eigene Analytics-Optionen
- Monitoring Tools für LinkedIn
- Linktracking
- Ganzheitliche Analytics

Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

Direkte Umsetzung am Laptop



Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop zum Seminar mit, um das Gelernte sofort in die Praxis umzusetzen. Sollte dies nicht möglich sein, stellen wir Ihnen gerne ein Gerät zur Verfügung.

Ihr Seminarleiter



Philipp Pudelko
Geschäftsführender Gesellschafter,
Drunk Octopus Communications,
Köln

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Seminarleitern und den Teilnehmern vorgesehen.

Ihre Experten

Frank Mühlenbeck

ist Geschäftsführender Gesellschafter der **JAKLAH Consult & Invest GmbH**. Er begleitet seit 20 Jahren Unternehmen bei der Digitalisierung und ist Herausgeber der Digitalmagazine contentmanager.de und transformieren.com. Als Autor von mittlerweile 9 Büchern gibt er sein Wissen zu Content Marketing, Social Media Strategien und Digitaler Transformation weiter.

Philipp Pudelko

ist Inhaber von **Drunk Octopus Communications** in Köln, einer Beratung für digitale Kommunikation und PR. Zuvor leitete er fünf Jahre die interne und externe Kommunikation des Payment-Dienstleisters Klarna in Kontinentaleuropa sowie die globale Kommunikation der SOFORT GmbH. Agenturerfahrung sammelte er über mehrere Jahre als Berater bei ergo Kommunikation (heute edelmann.ergo), einer der führenden deutschen PR-Agenturen. Dort beriet er Banken, Versicherungen sowie führende Industrieunternehmen und politische Institutionen.

Die Systemanforderungen für das Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset bzw. Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Bitte überprüfen Sie mit diesem Link die Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Sie erhalten vorab die digitalen Seminarunterlagen

Maik Lange

Als Digital Lead | New Digital Channels für globale Brands der **Bayer AG** beschäftigt sich der Innovations- und Networking-Liebhaber mit der Entdeckung von neuen Möglichkeiten der Kundenaktivierung, der digitalen Transformation von Geschäftsprozessen und mit dem Aufbau und Pflege von Kooperationen. Nebenberuflich tätig als Dozent für das digitale Marketing Lab - Hochschule für Medien, Kommunikation und Wirtschaft Berlin.

Daniel Lehmann

ist Syndikusanwalt bei der **Ströer SE & Co. KGaA**, einem der führenden deutschen Werbevermarkter. 2017 bis Ende 2021 war er Rechtsanwalt im Bereich IP/IT bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH in Köln und hat dort schwerpunktmäßig im Bereich des IT- und Datenschutzrechts beraten sowie KMU, DAX-Unternehmen und Start-Ups in allen Fragen des digitalen Rechts unterstützt. In seiner Position als Legal Counsel befasst er sich mit konzernweiten Fragestellungen zur Online-Vermarktung, zum Datenschutz und speziell zu Haftungsfragen im digitalen Bereich. Unter anderem zu diesen Themen referiert er regelmäßig.

Beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Der Produktmanager

22. und 23. November 2022 in Frankfurt/M.
Online-Seminar am **15. und 16. Februar 2023**
Online-Seminar am **20. und 21. März 2023**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**:
+49 6196 4722-800 | kundenservice@managementcircle.de
www.managementcircle.de/M12682

MANAGEMENTCIRCLE®

Werden Sie Referent bei uns!

Sind Sie selbst Experte? Haben Sie spannende Erkenntnisse und Best Practices aus Ihrem Unternehmen? Dann kontaktieren Sie uns.

www.managementcircle.de/referent-werden



Inhouse Trainings nach Maß – so individuell wie Ihre Ansprüche!

Zu diesem und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

malena.palinski@managementcircle.de

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

www.managementcircle.de/inhouse

Warum ist das Seminar wichtig?

Ein berufliches Social Network mit über 830 Millionen Mitgliedern, rund 18 Millionen davon alleine in der DACH-Region. LinkedIn erfährt in den letzten Jahren einen unheimlichen Zuwachs und birgt für Marketing und Sales großes Potenzial. Denn im Gegensatz zu anderen Plattformen wie Facebook, Instagram und TikTok werden keine privaten Freizeitinhalte geteilt, sondern berufliches Networking im B2B und B2C Bereich betrieben.

Wichtig ist hierbei: Die Zielgruppe ist groß. Neben Fach- und Führungskräften sind auch Geschäftsführer und Vorstände auf LinkedIn vertreten. Durch zielgenauen Einsatz Ihres Contents können Sie also viele Menschen erreichen - und das lohnt sich. Neben Marketing Kampagnen, Newslettern und gezieltem Networking mit Ihren Kunden ist auch Recruiting möglich.

Doch so erfolgsversprechend die Plattform auch ist, nur durch eine effektive Herangehensweise kommen Sie ans Ziel.

Ihr Nutzen

Sie lernen...

- wie Sie LinkedIn in Ihren **Marketing-Mix** einbauen.
- die verschiedenen **Tools und Kanäle** von LinkedIn kennen.
- wie Sie mit einem privaten oder Firmenprofil die **richtige Ansprache** finden.
- **LinkedIn Advertising** und **Sales Navigator** zielgerecht und effizient anzuwenden.
- die **rechtlichen Fallstricke** in der Nutzung kennen und zu vermeiden.
- wie Sie Ihren **Content speziell für LinkedIn** aufbereiten sollten.
- wie Sie anhand der integrierten **Analytic-Tools** sowie **Monitoring-Tools** für LinkedIn Ihre Erfolge messen.

Zur Methodik

Dieses Management Circle Intensiv-Seminar vermittelt Ihnen praxisnah und umsetzungsorientiert wichtiges Know-how rund um die Nutzung von LinkedIn für Marketing- und Vertriebszwecke. Anhand von Übungen, die vor Ort an Laptops durchgeführt werden, wenden Sie das gelernte Wissen direkt an. Durch Ihre aktive Mitarbeit gestalten Sie das Seminar maßgeblich mit und gewinnen so den größten Nutzen für die anschließende Umsetzung.

Unser ausgewiesenes Expertenteam

Unser Referententeam weist umfangreiche Erfahrung in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Recht auf. Als langjährige Experten kennen sie die Problemstellungen der Praxis und können so bestens auf Ihre individuellen Fragen eingehen. Die Referenten wurden von ehemaligen Teilnehmern stets hervorragend bewertet.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Management Circle Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen über Social Media Marketing in LinkedIn wird direkt an Sie weitergegeben.

Interaktive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

Hohe Praxisrelevanz

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

Kompakte Seminarunterlagen

Nutzen Sie die aktuell erstellten Seminarunterlagen zur Nachbereitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft

Aktuelle Rechtsprechung

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die geltenden gesetzlichen Regelungen.

Intensives Networking

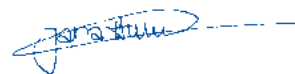
Sie reflektieren und diskutieren gemeinsam in der Gruppe Ihr individuelles Vorgehen. Dadurch erhalten Sie neue Impulse für Ihren Arbeitsalltag.

Ihre Fragen vorab

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unser Expertenteam kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Jana Huhn

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-691

jana.huhn@managementcircle.de

LinkedIn für Marketing und Vertrieb

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:

Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Online Marketing, Marketing, Werbung, Multimedia, Social Media, Kommunikation, Vertrieb, Geschäftsfeldentwicklung, Branding** und **Produktmanagement** aus Unternehmen aller Branchen. Zudem sind Vertreter aus **Werbe-/Multimedia-** und **PR-Agenturen** eingeladen, die ihr Wissen im Bereich LinkedIn Marketing und Vertrieb erweitern möchten, um ihre bestehenden Social Media Marketing-Aktivitäten nachhaltig zu optimieren.

■ Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend.

Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter www.managementcircle.de



■ Termine und Veranstaltungsorte

18. und 19. Oktober 2022 in München 10-91645
Eurostars Grand Central Hotel, Arnulfstraße 35, 80636 München
Tel.: +49 89 516574-0
E-Mail: reservierung@eurostarsgrandcentral.com

15. und 16. November 2022 in Frankfurt/M. 11-91646
Veranstaltungsort
Management Circle AG, Düsseldorfer Straße 36, 65760 Eschborn
Tel.: +49 6196 4722-800
Hotelempfehlung
Leonardo Eschborn, Kölner Straße 6, 65760 Eschborn,
(Entfernung: 400m), Tel: +49 6196/2072-0,
E-Mail: reservations.frankfurt@leonardo-hotels.com

Hyatt House Frankfurt Eschborn, Frankfurter Str. 77, 65760 Eschborn,
Tel: +49 6196 58241234, E-Mail: hhfrankfurteschborn@hyatt.com
(Entfernung: ca. 900m)

8. und 9. Februar als Online-Seminar 02-91647
ortsunabhängig, Tel.: +49 6196 4722-700
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel**, unter Berufung auf Management Circle, vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M13131
PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de
Telefonisch: **+49 6196 4722-700**
per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

★★★★★
**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.195,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. **Buchen Sie ohne Risiko: Bis vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

 Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn