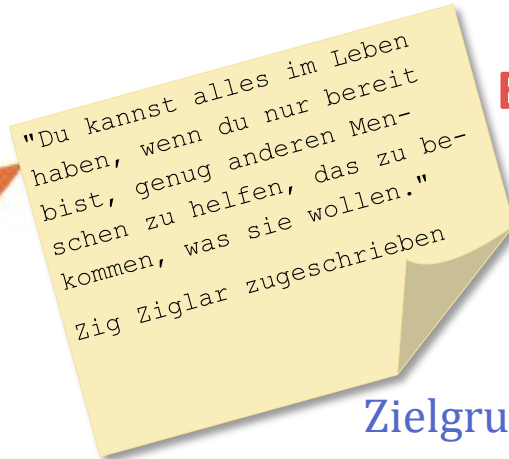




EINLADUNG ZUM FORUM FÜR SELBSTSTÄNDIGE WORKSHOP „LINKEDIN“

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

warum sollten wir uns auf LinkedIn präsentieren?
Reicht es nicht, einfach eine gute Website zu haben?

Angenommen, Sie erstellen sich ein Profil auf LinkedIn—was soll das bringen? Und was machen Sie, wenn Ihr Profil erst einmal steht?

Das Problem

Es gibt so viele Plattformen! Woher wissen wir, ob LinkedIn für uns genau der richtige Social Media-Kanal ist?

Viele von uns haben schon die Erfahrung gemacht, dass Facebook, Instagram und Co. trotz ihrer beeindruckenden Mitgliederzahl nicht zielführend sind, wenn wissenschaftliche Unternehmensdienstleistungen an den Mann oder die Frau gebracht werden sollen. Die zahlenden Kunden sind auf LinkedIn unterwegs.

Zielgruppe erreichen

Seit der Pandemie sind die Aktivitäten auf LinkedIn exponentiell gestiegen und werden hoch bleiben. Auch nach der Rückkehr zur „Normalität“ werden viele geschäftliche Kontakte hybrid oder vollständig online ablaufen. Daher ist es mehr als ratsam, auf LinkedIn gut verankert zu sein.

Das Schöne an dieser neuen Online-Welt ist ihre Kontrollierbarkeit: Man kann zielgerichtet die richtigen Menschen finden, anstatt zu hoffen, auf einer Messe zufällig wichtigen Entscheidern zu begegnen. Und durch Beteiligung an Gruppen, Events und Live-Streams kann man ein Vielfaches der Zuhörer erreichen wie vor Ort, trotz der Abstriche durch die virtuelle Natur der Kontakte.

Strategisch vorgehen

Man kann viel auf LinkedIn erreichen, ohne eigene Inhalte einzubringen, aber bei aktiver Beteiligung wächst das Netzwerk zu einer größeren und tragfähigeren Struktur heran. In diesem Workshop werden wir alle Strategien beleuchten: Was wirkt, und was ist nur Zeitverschwendung? Wie vermeide ich es, viel Zeit mit

Social Media zu „verplempern“, ohne davon zu profitieren?

Personal Branding

Der Begriff „Personal Branding“ ist zurzeit in aller Munde. Wir werden in diesem Workshop auch darauf kurz eingehen, weil LinkedIn ein hervorragender Ort für Selbstständige ist, sich selbst im besten Licht darzustellen. Die Natur von LinkedIn als einer Business-Plattform bewirkt, dass das eigene Image bei den richtigen Adressaten schneller und einfacher aufgebaut werden kann als über YouTube, Facebook oder Instagram.

EinzelunternehmerInnen und InhaberInnen von KMUs profitieren übrigens von dem Effekt, dass es elf Mal wahrscheinlicher ist, dass Menschen einer Person anstatt einer Marke folgen. Wir werden daher lernen, uns als Person, und nicht als Firma zu positionieren.

Seminarinhalte

- Optimierung des Online-Profiles (Hinweis: Es gibt keinerlei Ähnlichkeit mit dem Schreiben eines Lebenslaufs!)
- Auf LinkedIn posten: Was, wann und wie?

- Die richtigen Kontakte finden—hilfreiche Menschen und potenzielle Kunden
- Organisch wachsen ohne Werbebudget
- Technische Funktionen und Möglichkeiten von LinkedIn.

Die Referentin



Irmeli Eija kommt aus Finnland und lebt seit 12 Jahren in Deutschland. Sie ist seit über zehn Jahren selbstständig und hat sich seit zwei Jahren als Trainerin und Rednerin etabliert.

Ihre besonderen Interessen gelten LinkedIn, dem Rhetoriktraining und Video. Über ihre täglichen LinkedIn Lives erreicht sie ein breites Publikum und wurde 2020 zur kreativsten Videomacherin auf LinkedIn gekürt.

Ehrenamtlich engagiert Irmeli Eija sich als 2. Vorsitzende beim BPW Ulm (Business and Professional Women International). Ihre Liebe zum Rhetoriktraining fand sie bei Toastmasters und dort engagiert sie sich bei den „Ulmer Redespitzen“, unter anderem für die Mitgliederwerbung.

Irmeli Eija gewinnt fast alle ihre Aufträge und Neukunden über LinkedIn und hat dort ein Netzwerk von mehr als 5.000 Kontakten. Das bedeutet aber nicht, dass man so viele Kontakte haben muss, um selbst erfolgreich Aufträge über LinkedIn zu generieren.

Mehr über die Referentin erfahren Sie—natürlich—auf LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/irmeli-eija/>

Ort & Zeit

Freitag, der 23. April 2021,
von 10:00 h—16:00 h

Diese Veranstaltung findet virtuell per Videokonferenz statt. Die Informationen zum Einloggen erhalten Sie rechtzeitig vor Veranstaltungsbeginn.

Anmeldung

Das Seminar kostet 68,- €.

Sie können sich über das folgende Webformular für die Veranstaltung anmelden: <https://www.gdch.de/netzwerk-strukturen/fachstrukturen/freiberufl->

[chemiker-und-inhaber-freier-unabh-laboratorien/forum-fuer-selbststaendige/workshop-fuer-selbststaendige.html](https://www.gdch.de/chemiker-und-inhaber-freier-unabh-laboratorien/forum-fuer-selbststaendige/workshop-fuer-selbststaendige.html)

Bitte überweisen Sie die Teilnehmergebühr von 68,- € pro Teilnehmer erst nach Eingang der Rechnung. Die Teilnehmergebühr ist nach § 4 Nr. 22a UStG umsatzsteuerfrei.

„Mut beginnt, wenn wir
[vor anderen] erscheinen
und uns selbst sehen
lassen.“
Brené Brown