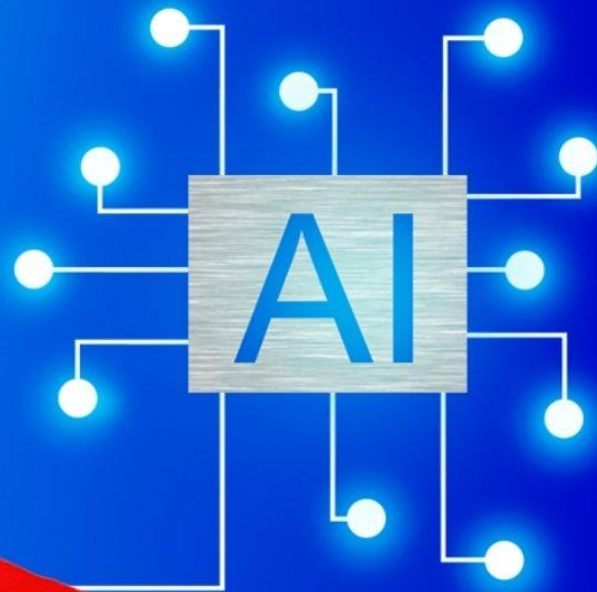




B2B-Marketing Sales mit LinkedIn und KI

Online-Kurs mit ZFU-Zulassung



KI Expertin
Dr. Claudia Hilker

B2B-Marketing Sales mit LinkedIn und KI (HC)

Die ZFU-zertifizierte Weiterbildung ist ideal für dich, wenn du deine Karriere oder dein B2B-Unternehmen mit LinkedIn und Künstlicher Intelligenz (KI) voranbringen möchtest. Mit einer Mischung aus **fundiertem Fachwissen und praktischer Anwendung** bereiten wir dich auf die Chancen durch LinkedIn und KI im B2B-Marketing und Sales vor.

Unser Kurs zeichnet sich durch eine **praxisnahe Ausbildung und Gruppen-Lernen** aus. Er ist darauf ausgelegt, dir nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch praktische Fähigkeiten zu vermitteln, die du sofort anwenden kannst.

Fokus, Inhalte und Zielgruppe

Es geht um eine umfassende Einführung in die effiziente Nutzung von LinkedIn als B2B-Marketing-Instrument für B2B-Unternehmen mit Einsatz von KI. Der Zertifikatslehrgang zielt darauf ab, Fach- und Führungskräfte zu LinkedIn-Experten zu entwickeln, indem sie lernen, wie man LinkedIn effektiv für Unternehmensziele wie Branding mit KI einsetzt.

Zielgruppe: Dieser Kurs richtet sich an Unternehmensinhaber, B2B-Manager, Marketing-Experten und karriereorientierte Fachkräfte, die ihre Präsenz auf LinkedIn mit KI effizient verbessern und die Plattform effektiv für Marketing und Vertrieb nutzen möchten.

Vorteile: Diese Weiterbildung hilft dir, deine Fähigkeiten im LinkedIn-Marketing zu vertiefen und deine beruflichen Ziele durch effektive LinkedIn-Nutzung zu erreichen.

Zusätzliche Kursvorteile

- Gruppen-Live-Sessions mit Dr. Claudia Hilker
- Zugang zu exklusiver Experten-Community
- Praxisnahe Umsetzung mit realen LinkedIn-Projekten

Warum ist dieser Kurs einzigartig?

- Erster LinkedIn-Kurs mit KI-Integration für automatisiertes Marketing
- Praxisnahe Inhalte und direkte Umsetzung mit KI-Tools
- Live-Support und exklusive Praxis-Einblicke von LinkedIn-Expertin Dr. Claudia Hilker

Dieser moderne Onlinekurs mit Live-Sessions verbindet klassische LinkedIn-Strategien mit modernster KI-Technologie, um dir maximale Effizienz und Praxiserfolg zu ermöglichen. Es werden interaktive Lernmethoden eingesetzt wie Mitmach-Sessions.

Kurs: B2B-Marketing mit LinkedIn und KI

Diese praxisorientierte Weiterbildung zielt darauf ab, dir fundierte Grundlagen und praktische Fähigkeiten zu vermitteln, um im B2B-Marketing auf LinkedIn mit KI erfolgreich zu agieren. Der Kurs befähigt dich, deine Dienstleistungen effektiv zu vermarkten, dich als LinkedIn-Experten zu positionieren und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

1. Grundlagen zum LinkedIn Marketing

- **Einführung in LinkedIn-Marketing** und Bedeutung im B2B-Marketing. Du lernst die wichtigsten Funktionen und Möglichkeiten von LinkedIn mit KI kennen.
- **Zielgruppenanalyse und Marktverständnis:** Vermittlung von Techniken zur Analyse von Markttrends und zur Identifizierung relevanter Zielgruppen für LinkedIn-Marketingstrategien.

2. Kompetenzen zum LinkedIn-Marketing-Management

- **Fallstudien und Best Practices:** Analyse erfolgreicher LinkedIn-Marketingkampagnen, um effektive Strategien zu verstehen und auf eigene Projekte anwenden zu können.
- **Strategien zum Branding:** Entwicklung eines tiefen Verständnisses für Strategien zum Branding über LinkedIn, einschließlich Netzwerkaufbau und Content-Marketing mit KI.

3. Anwendungsorientierung

- **Praktische Übungen und Projekte:** Du entwickelst und implementierst eigene LinkedIn-Marketingpläne mit KI, um das Gelernte in realen Szenarien anzuwenden.
- **Entwicklung einer persönlichen Marke:** Anleitung zur Positionierung als LinkedIn-Marketing-Experte, einschließlich der Erstellung eines optimierten LinkedIn-Profiles und der Nutzung von Content zur Markenbildung mit KI.

4. Integration von KI in das LinkedIn Marketing

- **Einsatz von LinkedIn-Tools:** Einführung in LinkedIn-Technologien, die im LinkedIn-Marketing eingesetzt werden können zur Prozess-Optimierung und personalisierte Kundenansprachen.

Im **B2B-Marketing mit LinkedIn und KI** Kurs lernst du mit einer perfekten Kombination aus **flexiblem Selbststudium** und **interaktiven Live-Sessions mit Praxisanwendung**:

- **Online-Lernplattform:** Erarbeite dir die theoretischen Grundlagen in deinem eigenen Tempo, wann und wo du willst. Unsere Online-Lernplattform umfasst ca. 80 Lektionen sowie zahlreiche Praxisbeispiele, Übungen und Wissens-Quizze.
- **Online-Gruppenlernen:** Zweimal pro Woche (jeweils 2 Stunden) vertiefst du dein Wissen in interaktiven Online-Live-Sessions (per Zoom) mit Workshops (inkl. Aufzeichnung) und setzt mit deiner Lerngruppe das Gelernte direkt in die Praxis um. Die Live Sessions finden montags und mittwochs jeweils von 16-18 Uhr statt (unter Vorbehalt) statt und werden aufgezeichnet.

So kombinierst du **fundierte Wissen mit praktischer Anwendung** und wirst Schritt für Schritt fit im B2B-Marketing mit LinkedIn und KI! Zudem gibt es ein **Forum** zum Austausch für Fragen und aktuelle Themen.

Der Kurs **B2B-Marketing mit LinkedIn und KI** bietet dir eine umfassende Weiterbildung in Theorie und Praxis. Er deckt Hintergrund-Wissen als auch praktische Anwendungen und Fallstudien ab. Ziel ist, dich optimal auf die Herausforderungen und Chancen im LinkedIn-Marketing-Management vorzubereiten.

Kursinhalte B2B-Marketing mit LinkedIn und KI

Der Kurs umfasst 8 Module mit ca. 80 Lektionen, die ständig aktualisiert und erweitert werden. Jedes Modul schließt mit einem **Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse** ab.

Modul	Inhalte Lernplattform	Inhalte Live Sessions
Modul 1: LinkedIn Strategie mit KI	Einführung in LinkedIn als B2B-Plattform, Überblick über Kursstruktur, Ziele und Tipps. Entwicklung einer individuellen LinkedIn-Strategie mit KI, Analyse von Praxisbeispielen und erfolgreichen Strategien	1: Einführung & Analyse - Einführung in LinkedIn als B2B-Werkzeug - Wettbewerbsanalyse, eigene Präsenzbewertung 2: Algorithmus & Strategie - Wirkmechanismen des LinkedIn-Algorithmus - Strategie mit Prompt-Unterstützung
Modul 2: Personal-Expert-Branding mit KI	Grundlagen zu Marken, Personenmarken, Branding, Expertenpositionierung. Entwicklung Brand Voice mit KI. Fehlervermeidung und Best Practices	3: Personal Branding & Positionierung - Entwicklung einer einzigartigen Expertenmarke - Eigene 'Why Story' und USPs 4: Brand Voice & KI - Brand Voice mit KI-Tools entwickeln - Peer Review mit Best Practices vergleichen
Modul 3: LinkedIn Profil Optimierung mit KI	Nutzung Super-Prompt zur Strategie-Entwicklung, detaillierte Profilanalyse inkl. Einstellungen, mediale Elemente und Fokus-Seiten. Nutzung von KI-Tools zur Optimierung	5: Super-Prompt & Profilanalyse - Super-Prompts zur Profilstrategie - Peer-Review und Checklistenbasierte Analyse 6: Umsetzung mit KI - Anwendung von Jasper, Evy AI, Perplexity - Optimierung von Profiltexten und Bildmaterial
Modul 4: LinkedIn Marketing mit KI	Strategien zur Content-Erstellung mit KI. Buyer Personas, Content Formate, Copywriter Frames wie AIDA, relevante KI-Tools, virales Marketing, Do's & Don'ts auf LinkedIn.	7: Content-Strategie mit KI - Redaktionspläne & Personas - Praxis mit Jasper AI und Content Matrix 8: Erfolgsfaktoren & Content-Produktion - Text- und Designarbeit (Teaser, Slides, Videos) - Feedbackrunden und Umsetzungsplan
Modul 5: Netzwerken auf LinkedIn	Relevanz von Netzwerken im B2B, Fehlerquellen, ODINAST-Methode zur Strategieentwicklung, strategisches Kommentieren und Praxisbeispiele	9: Netzwerkstrategie & ODINAST - Erstellung Netzwerkpläne mit Zielgruppenfokus - Analyse von Netzwerkverhalten 10: Kommentieren & Leads - Kommentarstrategien für Sichtbarkeit - Nutzung von Audio-Events, Umfragen und Polls
Modul 6: Social Selling auf LinkedIn	Definition, Nutzen, Strategie und Erfolgsfaktoren für Social Selling auf LinkedIn zur B2B-Kundengewinnung	13: Social Selling in der Praxis - SSI & Profil-Booster für Social Seller - Digitale Sichtbarkeit erhöhen 14: Beziehungsmanagement auf LinkedIn - Engagement & Beziehungsaufbau für B2B-Leads - Social Selling Funnel mit KI
Modul 7: Leadgenerierung mit KI & Sales Navigator	Definition, Nutzen, Strategie und Erfolgsfaktoren für Social Selling auf LinkedIn zur B2B-Kundengewinnung	13: Sales Navigator Deep Dive - Aufbau, Funktionen & Vorteile - Zielkunden-Segmentierung mit Filtern 14: Beziehungsmanagement auf LinkedIn - Engagement & Beziehungsaufbau für B2B-Leads - Social Selling & KI Funnel mit KI
Modul 8: LinkedIn Kampagnen mit Ads, Events & KI	Aufbau und Durchführung von Werbekampagnen auf LinkedIn. Targeting, Anzeigenformate, A/B-Tests und Funnel-Strategien und Eventmarketing mit Live-Events	15: Ads-Kampagnenstruktur & Formate - Simulation im Kampagnenmanager - Zielgruppenansprache mit KI vorbereiten 16: Event-Marketing auf LinkedIn - Webinar, Live-Events, Vermarktung - Kursabschluss, offene Fragen klären

KI- und LinkedIn-Expertin Dr. Claudia Hilker

Dr. Claudia Hilker ist eine anerkannte KI-Expertin und Leader im Bereich LinkedIn-Marketing. Sie hat sich als Autorin und Kursleiterin einen Namen gemacht und bietet mit eigenen KI-Akademie umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten.



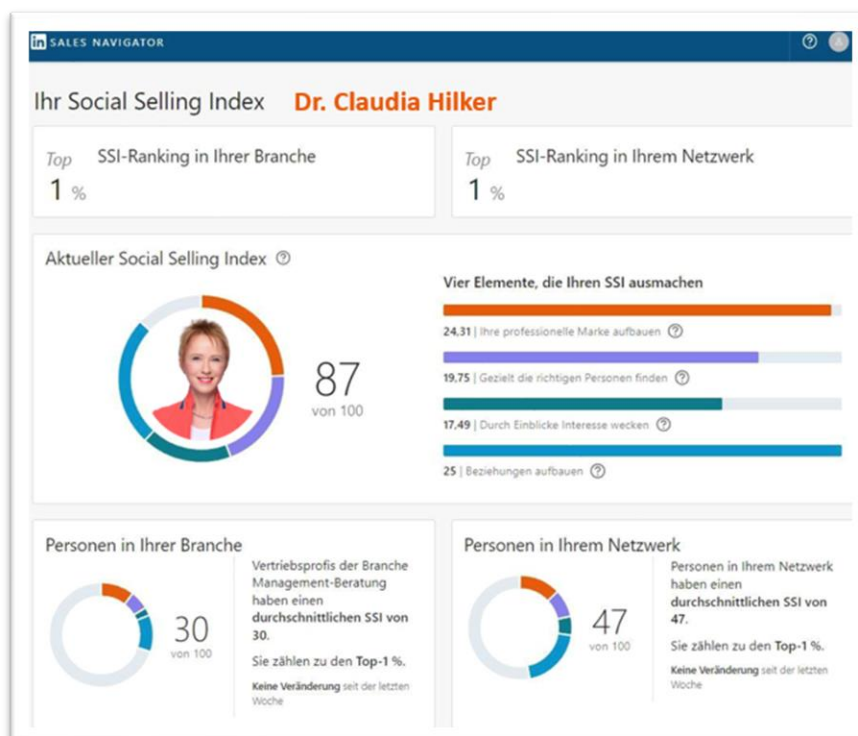
Zertifikatslehrgang (ZFU)
KI-Manager/ KI-Berater

90% Förderung für Freelancer
Jetzt bewerben!
hilker-consulting.de

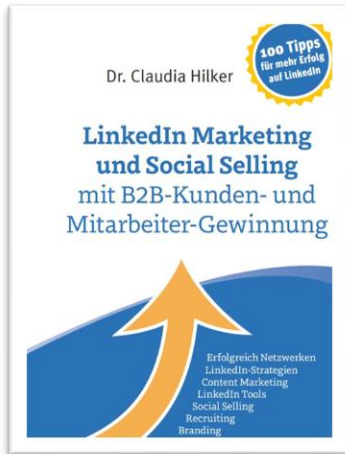
Claudia Hilker (she/her) · 1.
Deutschlands größter KI-Kurs mit 90 % Förderung für Solo-Selbstständige! Hebe dein Business auf das nächste Level, sichere dir zukunftsorientierte KI-Kompetenzen und verschaffe dir entscheidende Wettbewerbsvorteile!
Düsseldorf, Nordrhein-Westfalen, Deutschland · [Kontaktinfo](#)
29.990 Followerinnen · 500+ Kontakte

Hilker Consulting
MIT Sloan School of Management

Dr. Claudia Hilker wird auf LinkedIn geschätzt durch ihr Engagement und ihre Expertise im Bereich LinkedIn-Marketing und Social Selling. Sie hat etwa **30.000 LinkedIn Kontakte** und gewinnt mit ihrem eigenen LinkedIn-System wöchentlich bis zu 20 qualifizierte Leads. Außerdem hat Dr. Claudia Hilker den **Social Selling Index Nr. 1**, was sie als LinkedIn-Expertin auszeichnet.



LinkedIn-KI-Kurs Dozentin: Dr. Claudia Hilker



Buchautorin: LinkedIn und KI-Expertin

Dr. Claudia Hilker hat das Buch "LinkedIn-Marketing: Social Selling auf LinkedIn: Strategien für mehr Erfolg" veröffentlicht. Dieses Werk bietet wertvolle Einblicke und Strategien, um LinkedIn effektiv für Social Selling zu nutzen. Es richtet sich an Marketing-Profis, die ihre LinkedIn-Präsenz optimieren und erfolgreichere Ergebnisse erzielen möchten.

Kursleiterin Dr. Claudia Hilker

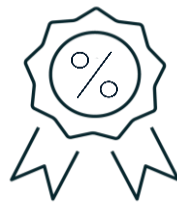
Dr. Claudia Hilker leitet die LinkedIn-KI-Weiterbildung. Der Kurs deckt relevante Aspekte des LinkedIn-Marketing-Vertriebs mit KI ab: von der Optimierung des Profils bis hin zu fortgeschrittenen Strategien für Content-Marketing und Netzwerkaufbau. Dieser Onlinekurs ist ideal für Personen, die ihre Fähigkeiten im LinkedIn-Marketing mit KI vertiefen und ihre Karriere und ihr Business vorantreiben möchten.



B2B-Marketing mit LinkedIn und KI (HC)

Unser methodischer Ansatz ist auf interaktives Lernen ausgerichtet, mit einer Mischung aus Impulsvortrag, Gruppendiskussionen, Fallstudien und praktischen Übungen.

- **Didaktischer Aufbau:** Mit Fokus auf interaktives und praxisnahes Lernen umfasst der Kurs:
 - **Detaillierte Lernmodule**, die theoretisches Wissen und praktische Anwendungen abdecken,
 - **Praxis-Fallstudien**, die reale Herausforderungen und Lösungsansätze illustrieren,
 - **Übungen mit Training**, die zur Teamarbeit und zum kritischen Denken anregen,
 - **Zugang zu KI-Experten** und erfahrenen Trainern für persönliches Feedback und Anleitung.
- **Praxisbezogene Projekte:** Um sicherzustellen, dass die Lernenden ihre neuen Kenntnisse in die Praxis umsetzen können, beinhaltet unser Ansatz praxisbezogene Projekte. Diese Projekte bieten dir die Möglichkeit, realitätsnahe Anwendungen von KI-Technologien zu erkunden und deine Fähigkeiten in einem realen Kontext zu üben.
- **Lerngruppe:** Jeder Teilnehmer erhält die Unterstützung von erfahrenen Trainern. Sie bieten individuelle Beratung und Unterstützung, um sicherzustellen, dass jeder Lerner seine Lernziele erreicht und das meiste aus dem Seminar herausholt.
- **Peer-to-Peer-Lernen:** Wir fördern das Peer-to-Peer-Lernen durch eine Gemeinschaft von Lernenden, die ihr Wissen und ihre Erfahrungen teilen. Diese Methode fördert die Zusammenarbeit und hilft dir, neue Perspektiven zu gewinnen und deine Kompetenzen zu vertiefen.



Mit 100% Zufriedenheitsgarantie!

Wir von Hilker Consulting sind davon überzeugt, dass unser Kurs deine Fähigkeiten im Bereich B2B-Marketing mit LinkedIn und KI signifikant erweitern wird. Wir verpflichten uns, hochwertige Inhalte zu liefern, die aktuell, relevant und sofort anwendbar sind.

Solltest du jedoch innerhalb der ersten 14 Tage nach Kursbeginn feststellen, dass der Kurs nicht deinen Erwartungen entspricht oder du nicht vollständig zufrieden bist, kannst du unter Angabe von Gründen zurücktreten und erhältst eine anteilige Rückerstattung der Kosten.

Um diese Zufriedenheitsgarantie in Anspruch zu nehmen, schreibe uns dazu vor Fristablauf eine E-Mail an info@hilker-consulting.de und teile uns mit, was deine Erwartungen nicht erfüllt hat. Diese Informationen sind äußerst wertvoll für uns, um unsere Angebote kontinuierlich zu verbessern.

Unser Team wird sich umgehend mit dir in Verbindung setzen, um den Prozess so unkompliziert und schnell wie möglich zu gestalten. Wir setzen alles daran, dass du aus unserem Kurs wertvolle Erkenntnisse und Fähigkeiten gewinnst, die du direkt in deiner beruflichen Entwicklung einsetzen kannst. **Deine Zufriedenheit steht für uns an erster Stelle!**

Kursleitung

Promovierte LinkedIn- und KI-Expertin

Dr. Claudia Hilker, Marketing-Professorin,
 CEO und Inhaberin von Hilker Consulting



Dr. Claudia Hilker ist eine führende Expertin im Bereich LinkedIn-Marketing und Künstliche Intelligenz. Als Autorin des Buches "LinkedIn-Marketing: Social Selling auf LinkedIn: Strategien für mehr Erfolg" bietet sie wertvolle Einblicke und praxisnahe Strategien, um LinkedIn effektiv für B2B-Unternehmen zu nutzen. Ihr Buch und der Kurs sind Erfolgsbringer für Marketing-Profis, die ihre LinkedIn-Präsenz optimieren und ihr Branding steigern möchten.

Der Kurs deckt wichtige Themen wie Profiloptimierung, Content-Strategien mit KI und den Aufbau eines starken Netzwerks ab. Mit ihrem fundierten Fachwissen und ihrer LinkedIn-Leidenschaft ist Dr. Claudia Hilker eine inspirierende Persönlichkeit und eine wertvolle Ressource für alle, die im B2B-Marketing erfolgreich sein möchten.

B2B-Marketing mit LinkedIn und KI (HC)

Der Kurs beinhaltet umfassende hochwertige Leistungen:

- 1) Der Kurs hat eine **ZFU-Zertifizierung** (Registrier-Nr. 7486425)
- 2) 8 Module: Etwa **80 Videos** und Materialien für 2 Std. Selbstlernen pro Woche
- 3) 8 Wochen: **16 Live-Workshops** mit Gruppen-Lernen online – 2 x 2 Std. pro Woche
- 4) **Gesamtleistung: 48 Stunden** (32 Std. Gruppen-Lernen + 16 Std. Selbstlernen)
- 5) **Vernetzung** mit KI-/LinkedIn-Experten in der Lern-Community
- 6) **Optional:** Aufbaukurs „B2B-Marketing-Sales mit LinkedIn und KI zur Kundengewinnung“

Die Teilnahme-Bestätigung wird erteilt, wenn mindestens 80 % der Leistungen erbracht wurden. Dazu zählen die Präsenz und Beteiligung an den Gruppen-Coachings online, das Teilen der Lösungen zu den 8 Aufgaben der Lernmodule in der Community, die Nutzung der Lernplattform mit Wissens-Quiz sowie ein angemessenes Verhalten im Kurs.

Zertifikatslehrgang: B2B-Marketing mit LinkedIn und KI (HC)	Wochen	Stunden / Woche	Stunden gesamt
Gruppen-Lernen online	8	4	32
Selbstlernen mit Lernplattform: Videos, Übungen	8	2	16
Gesamtstunden Kurs			48

Der Zertifikatslehrgang **B2B-Marketing mit LinkedIn und KI (HC)** kostet aktuell 3.500 Euro und ist von der Mehrwertsteuer befreit. Solo-Selbstständige können dafür die 90 % Kompass-Förderung beantragen. Damit beträgt dein Eigenanteil nur noch 350 Euro. Näheres auf Anfrage.

Fragen? Schreib uns über [WhatsApp](#)!

Kontakt: [Hilker Consulting](#): Dr. Claudia Hilker / info@hilker-consulting.de

Hilker Consulting GmbH
Gerhart-Hauptmann-Straße 49 B
51379 Leverkusen

Der Leiter

Seite 1 von 2

Zulassungs-Nr.: **7486425**
Fernlehrgang: LinkedIn-Marketing-Manager/-in (HC)
Ihr Antrag auf: Zulassung eines Fernlehrgangs
Ihr Antrag vom: 6. August 2024

Datum: 28. Januar 2025

Bearbeiter/in:
Frau Clemen

Telefon:
+49 221 921207-0

E-Mail:
poststelle@zfu.nrw.de

Aktenzeichen: (603)
909 / 74864 / 36

(Aktenzeichen bei Antwort bitte angeben)

Zulassungsbescheid

Sehr geehrte Damen und Herren,
auf Ihren Antrag wird der Fernlehrgang

LinkedIn-Marketing-Manager/-in (HC)

unter der Zulassungsnummer **7486425** zugelassen.

Bitte beachten Sie, im Informationsmaterial die Zulassungsnummer bzw. das Zulassungszeichen mit Zulassungsnummer zu übernehmen. Die Zulassungsnummer ist der nachprüfbare Hinweis auf die erteilte Zulassung.

Das hier nebenstehend abgebildete und von der Staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) festgelegte Zulassungszeichen können Sie von unserer Homepage www.zfu.de/zeichen.html herunterladen und bei der Werbung für diesen Fernlehrgang verwenden.



Ich bitte Sie Änderungen, die für die Zulassung maßgebend sind, unverzüglich mitzuteilen. Dies gilt insbesondere für Änderungen des Lehrmaterials, der Vertragsbedingungen sowie des Informationsmaterials, das der Werbung dient.