



B2B-Marketing mit LinkedIn und KI

Strategien zur effizienten B2B-Kundengewinnung online



KI Expertin
Dr. Claudia Hilker
hilker-consulting.de

B2B-Marketing mit LinkedIn und KI (HC)

Der Lehrgang ist ideal für Personen, die ihre Karriere oder ihre B2B-Firma mit LinkedIn und KI vorantreiben möchten. Mit einer Mischung aus fundiertem Fachwissen und praktischer Anwendung bereiten wir sie auf die Chancen durch LinkedIn und KI im B2B-Marketing vor.

Unser Kurs zeichnet sich durch eine praxisnahe Ausbildung, individuelle Betreuung aus. Unser Kurs ist darauf ausgelegt, Teilnehmern nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch praktische Fähigkeiten zu vermitteln, die sofort im beruflichen Alltag angewendet werden.

Fokus, Inhalte und Zielgruppe

Es geht um eine umfassende Einführung in die effiziente Nutzung von LinkedIn als B2B-Marketing-Instrument für B2B-Unternehmen mit 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: Der Kurs richtet sich an Marketing-Experten, Unternehmensinhaber, B2B-Manager 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 den Teilnehmern, ihre Fähigkeiten im LinkedIn Marketing zu vertiefen und ihre beruflichen Ziele durch effektive LinkedIn Nutzung zu erreichen.

Zusätzliche Kursvorteile

- Live-Coachings mit Claudia Hilker
- Zugang zu exklusiver Experten-Community
- Individuelle Betreuung mit Buddy-System
- 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 Insights von LinkedIn-Expertin Claudia Hilker

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

Inhalte: B2B-Marketing mit LinkedIn und KI

1. Grundlagen zum LinkedIn Marketing

- **Einführung in LinkedIn Marketing** und Bedeutung im B2B-Marketing. Teilnehmer lernen 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:** Teilnehmer entwickeln und implementieren 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 Künstlicher Intelligenz.

4. Integration von LinkedIn 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.

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

Die acht Kurs-Module bieten eine umfassende Weiterbildung. Sie decken Hintergrund-Wissen als auch praktische Anwendungen und Fallstudien ab. Ziel ist, die Teilnehmenden optimal auf die Herausforderungen und Chancen im LinkedIn-Marketing-Management vorzubereiten. Alle Inhalte werden laufend aktualisiert und erweitert. Der Kurs hat aktuell 8 Module und etwa 80 Lektionen, die ständig aktualisiert und erweitert werden. Hier sind die Inhalte der acht Module.

Kursplan: Lernplattform Videos (1/2)

1 LinkedIn Grundlagen

- 1.1 Kurs-Überblick: Kursvorstellung, Inhalte, Lernziele, Lerntipps
 - 1.2 B2B-Kunden gewinnen mit KI auf LinkedIn
 - 1.3 LinkedIn Business Strategie
 - 1.4 Praxisbeispiele LinkedIn Strategien
 - 1.5 Mein LinkedIn Strategie Modell
 - 1.6 Deine LinkedIn Strategie
- Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse

2 Digitale Markenführung auf LinkedIn

- 2.0 Überblick über das Modul, Inhalte, Lernziele
 - 2.1 Was ist eine Marke?
 - 2.2 Was ist Personal Branding?
 - 2.3 Was ist Experten-Positionierung?
 - 2.4 Welche Praxisbeispiele gibt es auf LinkedIn?
 - 2.5 Wie erziele ich eine hochpreisige Positionierung?
 - 2.6 Welche typischen Anfänger-Fehler gibt es?
 - 2.7 Welche Tipps zur Umsetzung gibt es?
 - 2.8 Personal-Expert-Branding mit KI für LinkedIn
 - 2.9 Brand Voice erstellen mit KI für LinkedIn
- Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse

3 LinkedIn Profil Optimierung

- 3.0 Überblick über das Modul, Inhalte, Lernziele
 - 3.1 Super-Prompt für LinkedIn Strategie mit Profil-Optimierung und Redaktionsplan
 - 3.2 LinkedIn Profil Analyse
 - 3.3 LinkedIn Profil Einstellungen
 - 3.4 LinkedIn Profil optimieren mit KI
 - 3.5 LinkedIn Unternehmensseite
 - 3.6 LinkedIn Fokussseiten
- Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse

4 Content Marketing auf LinkedIn

- 4.0 Überblick über das Modul, Inhalte, Lernziele
 - 4.1 Was ist der Nutzen von Content Marketing?
 - 4.2 Wie entwickle ich meine Customer Buyer Persona(s)?
 - 4.3 B2B-Marketing mit Copywriting mit KI
 - 4.4 Prompt: B2B-Marketing mit Copywriting mit Übung
 - 4.5 Welche Best Practice gibt auf LinkedIn?
 - 4.6 Was sind die Erfolgsfaktoren auf LinkedIn?
 - 4.7 LinkedIn Jail: Welche dos und don'ts gibt es?
 - 4.8 Welche Tipps zur Umsetzung gibt es?
 - 4.9 Tipps zum LinkedIn Teaser texten
- Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse

Kursplan: Lernplattform-Videos (2/2)

5 Netzwerken auf LinkedIn

- 5.0 Netzwerken auf LinkedIn: Bedeutung für B2B-Business
 - 5.1 Typische Fehler beim Netzwerken auf LinkedIn
 - 5.2 Erfolgreiches Netzwerken auf LinkedIn: Leitfaden
 - 5.3 Einblicke in meine LinkedIn Netzwerk-Strategie: Insider-Wissen
 - 5.4 Netzwerk-Strategie auf LinkedIn mit der ODINAST-Methode
 - 5.5 Strategische LinkedIn Kommentare mit Evy AI
 - 5.6 Weitere Praxis-Beispiele: Erfolgreiche Netzwerker auf LinkedIn
 - 5.7 Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen zur Umsetzung
- Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse

6.0 LinkedIn Marketing Tools mit KI

- 6.1 Canva: Bild- und Videobearbeitung
 - 6.2 Crystal: Kunden Persönlichkeit checken
 - 6.3 eLink Pro: Reichweiten erhöhen
 - 6.4 Inlytics: Content Marketing
 - 6.5 Kennected: Kontakte finden und anschreiben
 - 6.6 LinkedIn Helper: Kontakte finden und anschreiben
 - 6.7 LinkedIn Tools: Lempod Digitale Sichtbarkeit
 - 6.8 Jasper: Tool zur Texterstellung
 - 6.9 Creative Ads AI Tool
- Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse

7.0 Markenbotschafter auf LinkedIn

- 7.1 Begriffsklärung: Was ist ein Markenbotschafter?
 - 7.2 Nutzen: Warum Markenbotschafter einsetzen?
 - 7.3 Wirkungsweise: Wie funktionieren Markenbotschafter-Programme?
 - 7.4 Methodik: Wie setzt man Markenbotschafter ein?
 - 7.5 Erfolg: Wie sind die Erfolgsfaktoren?
 - 7.6 Best-Practice: Welche erfolgreichen Praxisbeispiele gibt es?
 - 7.7 Strategie: Wie ist die Vorgehensweise?
 - 7.8 Markenbotschafter für Employer Branding und Recruiting
- Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse

8.0 LinkedIn Ads

- 8.1 LinkedIn Ads Praxisbeispiele
 - 8.2 LinkedIn Ads: Werbeanzeigen und Kampagnen
 - 8.3 LinkedIn Ads: Anzeigenformate
 - 8.4 LinkedIn Ads: Kampagnenmanager
 - 8.5 LinkedIn Ads: A / B Testing
 - 8.6 LinkedIn Ads Funnel
 - 8.7 LinkedIn Ads Leitfaden in 5 Schritten erstellen
- Quiz zur Überprüfung der Lernergebnisse

Live-Workshop Planung (1/2)

Live-Sessions: 16 Sessions (zweimal pro Woche à 2 Stunden)

Format: Online via Zoom mit interaktiven Übungen zum Nachmachen

Woche 1: LinkedIn und KI-Grundlagen

Session 1: Einführung in LinkedIn-Marketing mit KI für B2B-Marketing

- Überblick über LinkedIn als B2B-Marketing- und Vertriebsplattform
- Interaktiver Impulsvortrag: Einführung in KI-gestütztes LinkedIn-Marketing
- Mitmach-Übung: Analyse eigenes LinkedIn-Präsenz mit Mitbewerber-Beobachtung

Session 2: LinkedIn-Algorithmus verstehen und strategische Positionierung

- Funktionsweise und Einflussfaktoren des LinkedIn-Algorithmus
- Interaktiver Impulsvortrag: LinkedIn Marketing mit KI zur B2B-Kundengewinnung
- Übung: Erste Optimierungsmaßnahmen für das LinkedIn-Profil

Woche 2: Markenführung und Personal Branding

Session 3: Personal Branding und Experten-Positionierung

- Entwicklung einer starken Personenmarke mit Experten-Positionierung
- Interaktiver Impulsvortrag: Personal-Expert-Leadership-Branding auf LinkedIn
- Mitmach-Übung: Erstellung der eigenen Positionierungsstrategie für LinkedIn

Session 4: LinkedIn-Profil-Optimierung mit KI

- Profiloptimierung für mehr Sichtbarkeit und Wirkung
- Impulsvortrag: LinkedIn-Profilanalyse mit internen Analysen
- Mitmach-Übung: Umsetzung der Profilverbesserung mit KI

Woche 3: Content Marketing mit KI

Session 5: Content-Strategie und Redaktionsplan mit KI

- Super-Prompt zur LinkedIn-Strategie-Entwicklung mit Content Marketing
- Interaktiver Impulsvortrag: KI-Tools wie Jasper für LinkedIn Content-Erstellung
- Mitmach-Übung: Erstellung eines KI-unterstützten Redaktionsplans

Session 6: Erfolgreiche Postings und Engagement-Strategien

- Mechanismen des LinkedIn-Algorithmus für mehr Reichweite nutzen
- Interaktiver Impulsvortrag: Brandvoice für LinkedIn Marketing mit KI erstellen
- Mitmach-Übung: Entwicklung von LinkedIn-Posts mit KI

Woche 4: Netzwerken und Beziehungsmanagement

Session 7: Social Selling und Networking auf LinkedIn

- Erfolgreiche Kontaktaufnahme und Beziehungsaufbau
- Interaktiver Impulsvortrag: LinkedIn KI-Strategien für Netzwerkaufbau
- Übung: Aktive Vernetzung und Kontaktaufbau

Session 8: Community-Management und Gruppenstrategien

- Nutzung von LinkedIn-Gruppen für Thought Leadership
- Interaktiver Impulsvortrag: Strategisches Kommentieren mit KI-Tools
- Übung: Teilnahme an relevanten Gruppen und Diskussionen

Live-Workshop Planung (2/2)

Woche 5: LinkedIn und KI-Tools für Automatisierung

Session 9: Automatisierung von LinkedIn-Marketing-Prozessen

- KI-gestützte Effizienzsteigerung
- Interaktiver Impulsvortrag: KI-Tools für Verkaufsgespräche
- Mitmach-Übung: Tool-Test-Ergebnisse für Vertriebsgespräche

Session 10: Datenanalyse und LinkedIn-Analytics zur Optimierung

- Interaktiver Impulsvortrag: Analyse von KPIs und Erfolgsmetriken
- Mitmach-Übung: Bewertung und Anpassung der eigenen LinkedIn-Aktivitäten

Woche 6: Markenbotschafter und Employer Branding

Session 11: Aufbau von Corporate Influencern und Markenbotschaftern

- Markenbotschafter als strategischer Erfolgsfaktor
- Interaktiver Impulsvortrag: Corporate Influencer-Strategien auf LinkedIn
- Mitmach-Übung: Planung eines Markenbotschafter-Programms

Session 12: Employer Branding und Recruiting auf LinkedIn

- Interaktiver Impulsvortrag: Strategien für Employer Branding und Talent Attraction
- Mitmach-Übung: Optimierung des Unternehmensprofils für Recruiting

Woche 7: LinkedIn Ads und Performance Marketing

Session 13: Einführung in LinkedIn Ads und Kampagnenplanung

- Interaktiver Impulsvortrag: LinkedIn-Werbeformate und Targeting-Strategien
- Mitmach-Übung: Entwicklung einer ersten Kampagne

Session 14: A/B-Testing und Kampagnen-Optimierung mit KI

- KI-gestützte Optimierung von Werbekampagnen
- Interaktiver Impulsvortrag: KI-gestützte A/B-Tests für bessere Performance
- Mitmach-Übung: Live-Test einer Werbeanzeige

Woche 8: Umsetzung und Abschluss

Session 15: Entwicklung einer individuellen LinkedIn-Marketing-Strategie

- Interaktiver Impulsvortrag: Erarbeitung einer individuellen LinkedIn-Strategie mit KI
- Übung: Erstellung einer individuellen LinkedIn-Unternehmens-Strategie

Session 16: Abschlusspräsentation und Zertifikatsvergabe

- Interaktiver Impulsvortrag: Vorstellung der eigenen LinkedIn-Strategie
- Feedback und Optimierungshinweise
- Vergabe der Zertifikate

Leitung: 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 umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten. Dr. Hilker wird als KI- und B2B-Marketing- und LinkedIn-Expertin geschätzt durch ihr Engagement und ihre Expertise im Bereich LinkedIn-Marketing. Sie trägt das „AI Badge“ für ihre Kompetenz im Bereich Künstlicher Intelligenz.



**Zertifikatslehrgang (ZFU)
KI-Manager/ KI-Berater**

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

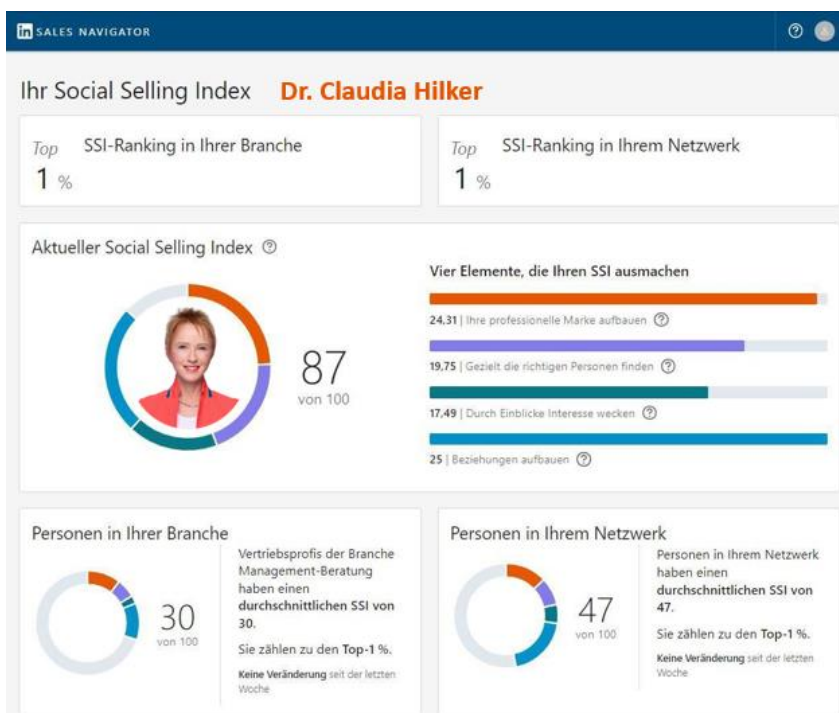
Claudia Hilker (she/her)
AI Consulting: KI-Beratung, Coaching, Speaker / AI Academy: KI-Seminare, Trainings und Bildungsanbieter mit Zertifikatskursen: KI-Manager & KI-Berater mit 90 % Förderung für Freelancer!

🏆 Top Artificial Intelligence (AI) Voice

Düsseldorf, Nordrhein-Westfalen, Deutschland · [Kontaktinfo](#)

25.284 Follower:innen · 500+ Kontakte

Dr. Hilker wird auf LinkedIn geschätzt durch ihr Engagement und ihre Expertise im Bereich LinkedIn-Marketing und Social Selling. Sie hat über 27.000 LinkedIn Kontakte und gewinnt mit ihrem eigenen LinkedIn-System wöchentlich bis zu qualifizierte 20 Leads. Außerdem hat Dr. Hilker den Social Selling Index Nr. 1, was sie als LinkedIn Expertin auszeichnet.



Ihr Social Selling Index Dr. Claudia Hilker

Top SSI-Ranking in Ihrer Branche: 1 %
Top SSI-Ranking in Ihrem Netzwerk: 1 %

Aktueller Social Selling Index 87 von 100

Vier Elemente, die Ihren SSI ausmachen

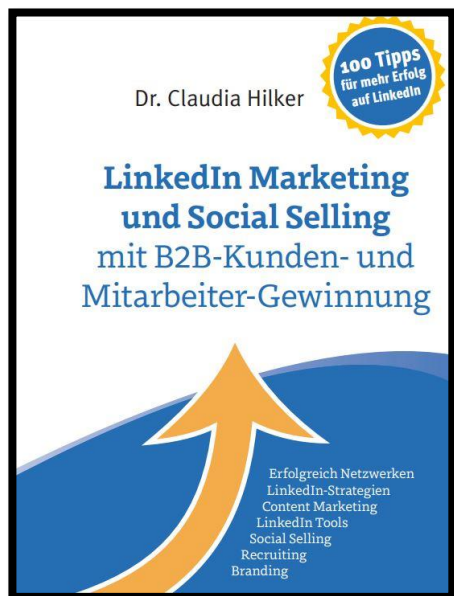
- 24.31 | Ihre professionelle Marke aufbauen
- 19.75 | Gezielt die richtigen Personen finden
- 17.49 | Durch Einblicke Interesse wecken
- 25 | Beziehungen aufbauen

Personen in Ihrer Branche: 30 von 100
Vertriebsprofis der Branche Management-Beratung haben einen durchschnittlichen SSI von 30. Sie zählen zu den Top-1%. Keine Veränderung seit der letzten Woche.

Personen in Ihrem Netzwerk: 47 von 100
Personen in Ihrem Netzwerk haben einen durchschnittlichen SSI von 47. Sie zählen zu den Top-1%. Keine Veränderung seit der letzten Woche.

Dozentin für LinkedIn-Marketing-Kurs

Buchautorin: Als Autorin hat Dr. Hilker 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 und Weiterbildung

Dr. Hilker leitet die LinkedIn Marketing Masterclass, eine Weiterbildung, die darauf abzielt, Teilnehmer zu LinkedIn-Marketing-Managern auszubilden. Der Kurs deckt verschiedene Aspekte des LinkedIn-Marketings ab, von der Optimierung des Profils bis hin zu fortgeschrittenen Strategien für Content-Marketing und Netzwerkaufbau. Diese Masterclass ist ideal für Fachleute, die ihre Fähigkeiten im LinkedIn-Marketing vertiefen und ihre Karriere vorantreiben möchten.

Mit ihrer umfassenden Erfahrung und ihrem fundierten Wissen ist Dr. Claudia Hilker eine führende Persönlichkeit im Bereich LinkedIn-Marketing und eine wertvolle Ressource für alle, die in diesem Bereich erfolgreich sein möchten. Besonderheiten zum Kurs ist das eigene LinkedIn-Strategie-Modell von Dr. Claudia Hilker, siehe Grafik aus ihrem Buch.



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 als auch 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 den Teilnehmern die Möglichkeit, realitätsnahe Anwendungen von KI-Technologien zu erkunden und ihre Fähigkeiten in einem realen Kontext zu üben.

• **Coaching:** Jeder Teilnehmer erhält die Unterstützung von erfahrenen Mentoren. Unsere Mentoren 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 den Teilnehmern, neue Perspektiven zu gewinnen und ihre Kompetenzen zu vertiefen.



Mit 100% Zufriedenheitsgarantie!

Wir, bei Hilker Consulting, sind fest davon überzeugt, dass unser Kurs: „LinkedIn-Marketing-Manager“ deine Fähigkeiten im Bereich "Künstliche Intelligenz im Management" 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, bieten wir dir eine Rückerstattung des Kaufpreises an. Alles, was wir von dir verlangen, ist, dass du uns vor Ablauf des Zeitraums kontaktierst und kurz erläuterst, was deine Erwartungen nicht erfüllt hat. Diese Informationen sind für uns äußerst wertvoll, um unsere Angebote kontinuierlich zu verbessern.

Um deine Zufriedenheitsgarantie in Anspruch zu nehmen, kontaktiere bitte unseren Kundenservice unter info@hilker-consulting.de. 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, ehemalige 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. 74864)
- 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: 32 Std. Gruppen-Lernen und 16 Std. Selbstlernen = 48 Stunden
- 5) Vernetzung mit KI-/LinkedIn-Experten in der Lern-Community
- 6) Möglichkeit, den Aufbaukurs „B2B-Vertrieb mit LinkedIn und KI zur Kundengewinnung“ zu buchen

Die Teilnahme-Bestätigung wird erteilt, wenn mindestens 80 Prozent 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 Lernerquiz sowie ein angemessenes Verhalten der Teilnehmer im Kurs.

| Zertifikatslehrgang: KI-Manager (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 LinkedIn-Marketing-Manager (HC) kostet 2.500 Euro und ist mehrwertsteuerbefreit. Freelancer können eine 90 % Kompass-Förderung erhalten.

Sie haben dann 250 Euro Selbstbehalt. Näheres auf Anfrage.

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

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