

Lead-Kampagnen mit KI & Social Media

In 4 Modulen zur eigenen LinkedIn- und Meta-Kampagne

Kursbeschreibung

In der Schulung „Lead-Kampagnen mit KI & Social Media“ entwickeln Marketing- und Vertriebsmitarbeitende in vier Modulen eine eigene Social-Media-Kampagne für LinkedIn und Meta – unterstützt durch KI-Tools wie ChatGPT und Canva. Zunächst werden alle notwendigen Konten eingerichtet, LinkedIn-Profilen optimiert und die Grundlagen von Social Selling sowie den Werbeplattformen vermittelt. Anschließend folgt die strategische Planung mit klarer Zielsetzung, Funnelaufbau und Zielgruppendefinition. Im dritten Modul entstehen performante Werbemittel – Texte und Visuals – mithilfe von KI, unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte. Im finalen Modul wird die Kampagne technisch umgesetzt, live geschaltet oder getestet, analysiert und gezielt optimiert. Am Ende der Schulung steht eine einsatzbereite, KI-unterstützte Kampagne mit ersten Ergebnissen, begleitet von praxisnahen Vorlagen, Checklisten und konkreten Umsetzungsschritten für den Alltag.

1. Online-Sessions je 90 Minuten

Vortrag, Best-Practice, Q&A

- Session 01: Grundlagen & Setup – LinkedIn & Meta startklar machen
- Session 02: Zielsetzung, Funnel & Kampagnenidee – Der Fahrplan zur Leadgewinnung
- Session 03: Content & Creative – Mit KI zum überzeugenden Werbemittel
- Session 04: Kampagnenaufbau, Livegang & Optimierung

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.

Trainer

Mark Schulze, Founder Social Selling Club

Dauer

90 Minuten pro Session

Format

4 online-Sessions
Coaching Vouchers
LinkedIn Gruppe

Max. Teilnehmer

12 Personen

Kontakt

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

Zielgruppe

- Vertrieb, Marketing, Presales
- Geschäftsleitung

Lernziele

- LinkedIn-Profil und Unternehmensseite professionell optimieren
- Kampagnenmanager auf LinkedIn oder Meta einrichten und bedienen
- Eigene Lead-Kampagne mit Unterstützung von KI-Tools erstellen
- Erste Kampagnenergebnisse auswerten und gezielt optimieren
- Praktische Vorlagen, Checklisten und Tools im Alltag anwenden

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.

