



IHK-Zertifikatslehrgang

Social Media Manager IHK

*Wie Sie Fachkräfte finden und Kunden
dauerhaft an Ihr Unternehmen binden*



Wie Sie Fachkräfte finden und Kunden dauerhaft an Ihr Unternehmen binden

Werbung im Netz bricht derzeit alle Rekorde. Meinungsbildung geschieht heute im Internet. Social Networks werden immer mehr als Baustein in Unternehmensstrategien gesehen und eingesetzt. Die Ausbildung zum SMM bietet Ihnen das grundlegende methodische und soziale Wissen, um erfolgreich und präsent im Netz agieren zu können. Persönliches Handeln und Selbstreflexion stehen im Vordergrund. Sie erhalten wertvolle Impulse, sammeln Rückmeldungen, feilen an Ihrer Professionalität und an Ihrem Profil.

Olona + Rainer Watzke

Zielgruppen:

- Mitarbeiter Marketing und Kommunikation, die intern und extern Botschaften platzieren
- Mitarbeiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die ihre Stärken in der Umsetzung sehen
- Mitarbeiter Vertrieb, die ihre Konzepte im Hinblick auf Methodik und Didaktik überprüfen
- Führungskräfte: Geschäftsleitung, Abteilungsleiter, die Entscheidungsprozesse im Marketing optimieren möchten
- Selbständige Berater und Agenturen, die ihrer Arbeit den Feinschliff geben wollen

Lernziele:

- Sie lernen die Möglichkeiten sozialer Netzwerke kennen und binden sie partnerschaftlich in die Unternehmenskommunikation ein.
- Sie erhalten einen Überblick über die wichtigsten Tools und können sie sicher und gewinnbringend einsetzen.
- Sie erlangen Kenntnisse über die wichtigsten rechtlichen Aspekte.
- Sie üben praxisorientiert professionelle Dialoge in sozialen Netzwerken und können Chancen und Risiken bewerten.

Methoden:

- Best-Practice Beispiele live sehen und erleben
- Es werden ausschließlich erprobte und theoretisch fundierte Methoden eingesetzt.
- Zahlreiche Übungen mit differenziertem Feedback
- Sofortige Umsetzung der Seminarinhalte in einer geschlossenen Facebook-Gruppe

Arbeiten Sie an einem konkreten Projekt aus Ihrem Unternehmen und bringen entsprechende Informationen mit, mit denen Sie die neu gewonnenen Erkenntnisse direkt in die Tat umsetzen können.

Abschluss:

IHK-Zertifikat: Social Media Manager IHK

Voraussetzung ist die Teilnahme am gesamten Lehrgang und das erfolgreiche Bestehen des schriftlichen IHK-Tests nach dem dritten Modul.



Modul 01

Die eigene Marke im Netz:

Effektive Tools für aktive Kunden- und Mitarbeiterkommunikation

Tag 1

- Einführung in Social Media
- Facebook professionell einsetzen: Aktiv Fans gewinnen
- Technisches Fundament: Beispiele gelungener Netzwerkarchitektur
- Gute Vernetzung zwischen Homepage und Blog
- Regionales Webmarketing + SEO

Tag 2

- So werden Sie zur Marke im Netz
- Budgetplanung für Marketing und Ressourcen mit Zielklarheit vorbereiten
- Datenschutz und Urheberrechte: Wie Sie Fotos einsetzen
- Kreatives Schreiben: Elemente wirkungsvoller Sprache
- Wirkungsmechanismen authentischer Dialoge

Tag 3

- Müheless neue Themen für das Netz entwerfen
- Sprache gekonnt in unterschiedlichen Variationen einsetzen
- Glaubwürdigkeit: Die eigene Marke in der realen und virtuellen Welt pflegen
- Online-Etikette: Guter Stil im Umgang mit Kritik
- Social Media Guidelines: So kommunizieren Sie neue Ideen als Unternehmen

Modul 02

Bekenntnis zur Vielfalt:

Mit kommunikativen Fähigkeiten erfolgreiche Dialoge steuern

Tag 1

- Auswertung der Praxisanwender
- Grenzen der Netzwerke: „Shitstorm“ vermeiden
- Den Social-Media-Auftritt im Unternehmen einführen
- Sieben Tage, sieben Posts: Erfolgsfaktoren gelungener Sprache
- Innovativ werben ohne Aufdringlichkeit

Tag 2

- Authentisches Ghostwriting – Komplexität „einfach“ übersetzen
- Marketing ohne Marketing
- Markenbildung im Netzwerk
- Das Netz in der eigenen Firma auswerfen
- Gute Ergebnisse erarbeiten, Identifikation schaffen und als Team erfolgreich agieren

Tag 3

- Clevere Pläne für interessante Online-Kommunikation
- Taktische Planung des Netzauftritts
- Google+, Twitter, Pinterest: Eine Community aufbauen und pflegen
- Analyse Ihrer „Social-Media-Strategie“. Ideen auf dem Prüfstand
- Digital und analog im Dialog: Fachkräfte für das Unternehmen begeistern

Zusatz-Option

Online-Coaching

Zwischen den Modulen können Sie persönliches Online-Coaching mit den Referenten buchen. Sie begleiten Sie individuell beim Umsetzen der Seminarinhalte und unterstützen Sie beim Aufbau der sozialen Netzwerke für Ihr Unternehmen.

Supervision

Unsere Trainer begleiten, dokumentieren und besprechen Ihr Projekt direkt in Ihrer Firma.

Auszeichnungen:

Stiftung Warentest bewertet in „Finanztest Juni 2006“ das Rhetorik-Training der TYP Akademie als bestes Seminar im Test.

Prof. Dr. Lothar Späth überreichte auf der Zugspitze den **TOP 100 Award** an Ilona und Rainer Wälde und zeichnet die TYP Akademie als eines der 100 innovativsten Unternehmen in Deutschland aus.

Zu den Beratungskunden der TYP Akademie zählen beispielsweise Bosch Telecom, DKV, Deutsche Post, Mercedes Benz, Neckermann, Parador, SinnLeffers und Tchibo.



Trainer:



Monika Bylitzka war als Ausbilderin bei einer Großbank tätig. Sie sammelte 20 Jahre Praxiserfahrungen auf den Gebieten Personalführung, Coaching, Wertpapiermanagement und Vertrieb bei einer deutschen Großbank.

2001 gründete sie ihre eigene Firma und motiviert als Trainerin und Coach Menschen dazu, Verantwortung für ihre Einzigartigkeit zu übernehmen. Aufmerksames Zuhören, Wertschätzung und lösungsorientierte Begleitung prägen ihre Arbeit. Weiterbildungen in Psychologie, NLP, Kreativität und Life-Leadership ergänzen ihr Profil, das sie regelmäßig erweitert. Monika Bylitzka nutzt täglich die sozialen Netzwerke für einen aktiven Kundendialog und gewinnt dadurch auch neue Kunden.



Alexander Krieger ist seit 16 Jahren im Internet zuhause und ein echter Digital Native. Nach einer Ausbildung zum Mediengestalter in einer Top50 Agentur in Deutschland bildete er sich in den Bereichen Suchmaschinenoptimierung- und Marketing sowie Verkaufsoptimierung von Internetseiten weiter und machte sich nach einigen Nebenstationen vor 4 Jahren als Freiberufler selbstständig. Er entwickelt vor allem für den Mittelstand Lösungen, damit Internetseiten gefunden und interessierte Besucher zu Kunden werden. Außerdem

optimiert er auch langfristige Kundenbindungen durch Online-Marketing Maßnahmen wie z. B. Newsletter oder den Einsatz von Social-Media.



Robert Langenbacher, Blogger und Podcaster der ersten Stunde, beobachtet Facebook, Flickr, YouTube, Twitter & Co. seit deren Anfängen bis heute und analysiert kontinuierlich die Potenziale dieser digitalen Kommunikationskanäle.

Durch seine Berufserfahrung als PR-Manager und Pressesprecher kennt er die Schnittstellen und Ergänzungsmöglichkeiten zwischen analogen und digitalen Kommunikationsfeldern. Als selbständiger Kommunikationsberater dient er seinen Kunden, ihre Werbe- und Informationsbotschaften dialoggruppengerecht und authentisch in der Social-Media-Welt zu platzieren. Seine Leidenschaft für klare und ergebnisorientierte Kommunikation wirkt ansteckend und weckt bei seinen Gesprächspartnern und Zuhörern großes Eigeninitiativ-Potenzial.



Rainer Wälde gilt als „Deutschlands Knigge Experte Nr. 1“ (Management Circle)

Der Berater und Trainer, TV-Moderator und Buchautor steht er an der Spitze des Marktführers für Image- und Stilberatung in Deutschland und weiteren europäischen Ländern. Bis zum Abschluss seines Studiums arbeitete Rainer Wälde zunächst in der öffentlichen Verwaltung und wurde anschließend Rundfunkredakteur und Fernsehmoderator. Er war unter anderem für NBC Super Channel, das niederländische Fernsehen EO, den MDR und RTL tätig. Er nutzt seit Jahren die sozialen Netzwerke, sein Video-Podcast wurde mit dem Europäischen Medienpreis ausgezeichnet. Seine Erfahrungen hat er in dem Buch „Personal Branding – Natürlich erfolgreich bei Facebook, Twitter & Co.“ veröffentlicht.

Rainer Wälde ist seit 2004 Herausgeber des Referenzwerks „Der Große Knigge“ im Verlag Deutsche Wirtschaft. Er ist Mitbegründer und Vorsitzender des Deutschen Knigge-Rates.

Bequem online buchen
www.typakademie.de

Info-Gutschein

Ja, die Ausbildung zum Social Media Manager IHK interessiert mich.

- Bitte informieren Sie mich kostenlos und unverbindlich über die nächsten Seminartermine.
- Ich wünsche ein persönliches Beratungsgespräch. Bitte rufen Sie mich an:

Telefon

Name

Anschrift

E-Mail