

# So macht Ihr Profil Eindruck

Erfahren Sie, wie Sie mit LinkedIn eine starke Marke und ein effizientes Netzwerk aufbauen.

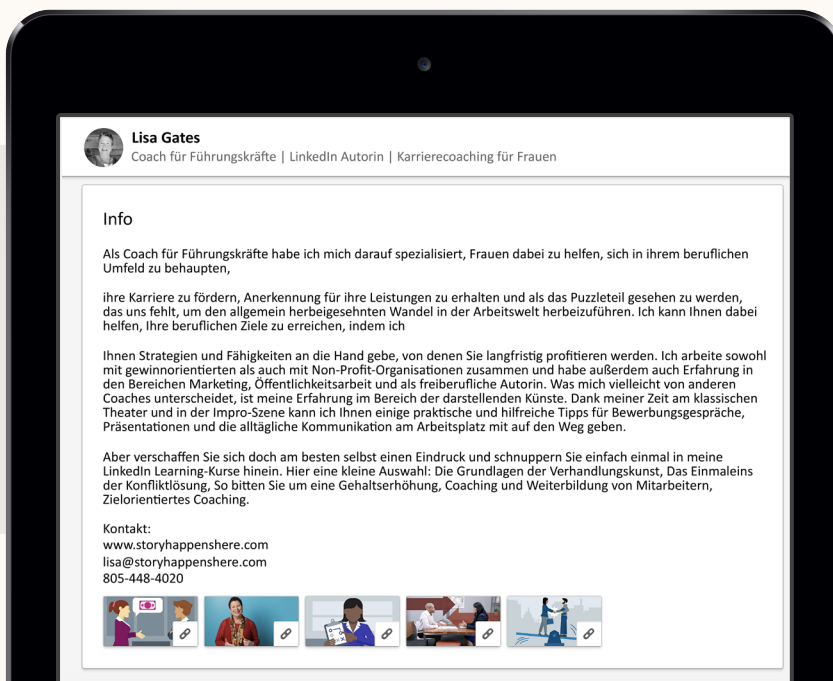
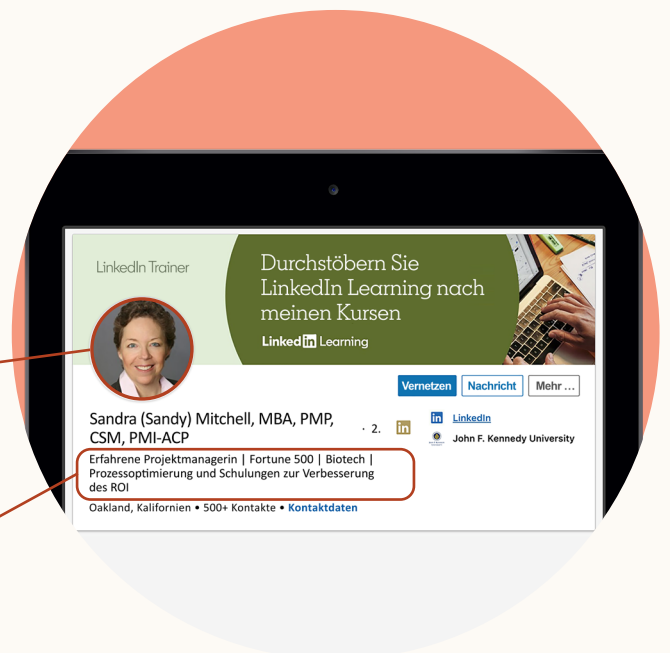


## Überzeugen Sie mit Ihrem Profil

Erstellen Sie ein LinkedIn Profil, das Ihre persönlichen Stärken, Kompetenzen, Interessen sowie Ihre Erfahrung hervorhebt. Ihr Profil ist die erste Anlaufstelle für Nutzer, die mehr über Sie erfahren möchten. Achten Sie also darauf, dass es professionell wirkt und alle relevanten Informationen enthält.

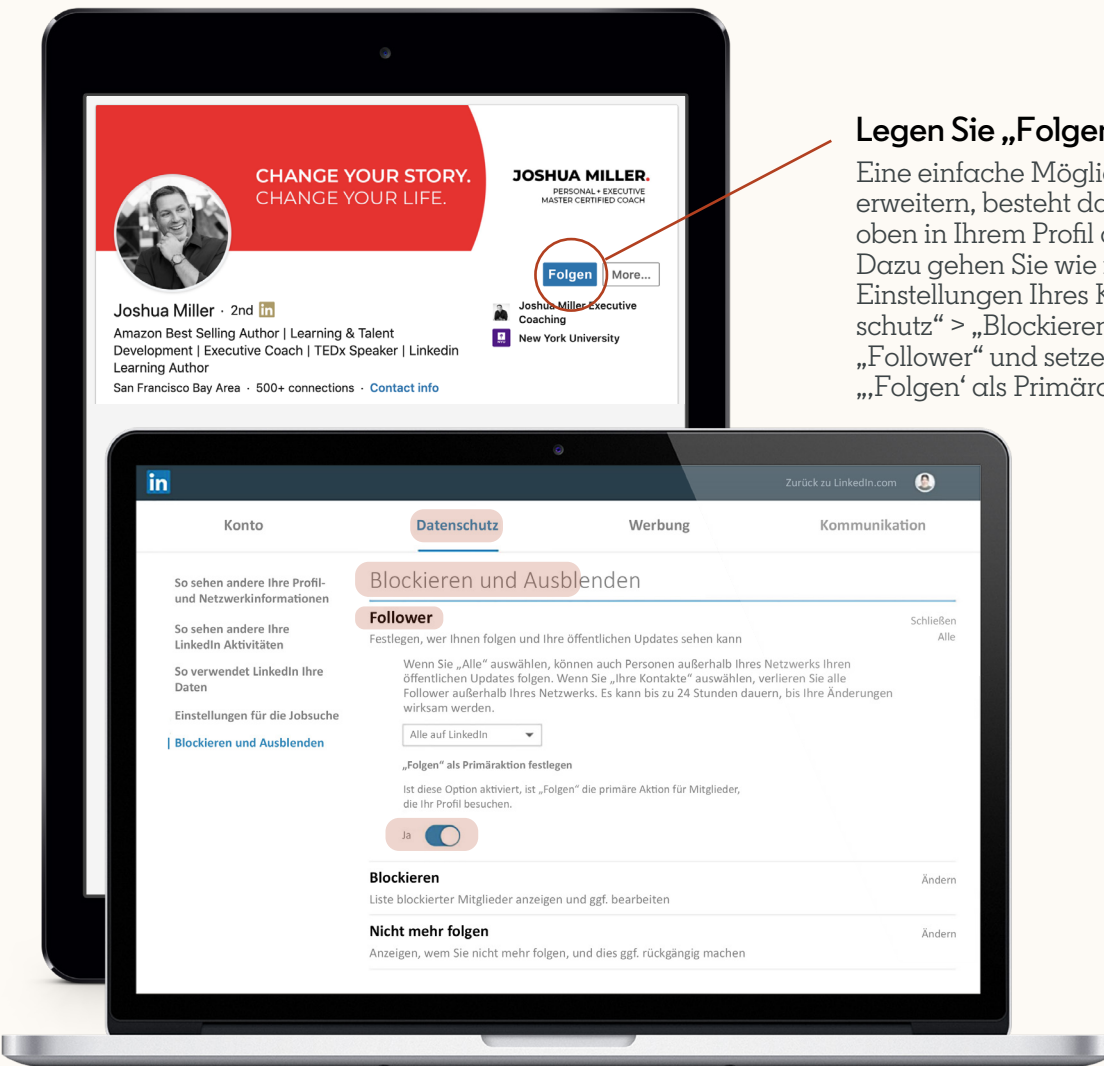
Ihr Profilfoto muss nicht unbedingt vom Fotografen stammen, Sie sollten aber einige Grundregeln befolgen: Ein gutes Profilfoto muss mit hoher Auflösung und in optimalen Lichtverhältnissen aufgenommen worden sein und darf nie mehr als eine Person zeigen, also nur Sie. Fügen Sie gerne auch ein passendes Hintergrundfoto hinzu – oder noch besser: eine LinkedIn Learning-Grafik.

Ihr Profil-Slogan sollte Interesse wecken, Ihre Kompetenzen kurz und prägnant zusammenfassen und darlegen, was Ihnen wichtig ist und was Sie persönlich auszeichnet.



## Nutzen Sie die Zusammenfassung als Ihren persönlichen Elevator Pitch

In der Zusammenfassung geht es darum, (in mindestens 40 Wörtern) Ihre wichtigsten beruflichen Erfolge herauszustellen und zu zeigen, wie diese Sie Ihrem Ziel Schritt für Schritt nähergebracht haben. Vergessen Sie nicht, an dieser Stelle auch auf Ihren aktuellen LinkedIn-Learning-Kurs zu verweisen.



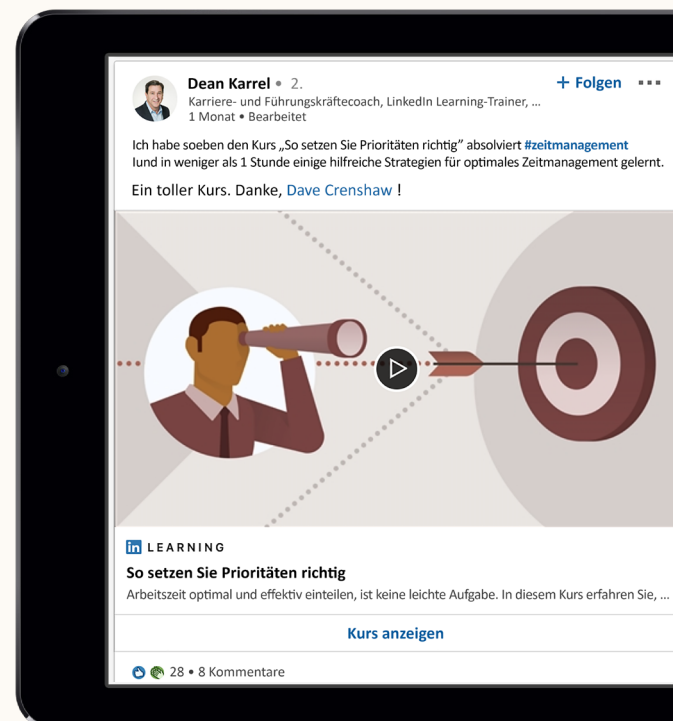
## Legen Sie „Folgen“ als Primäraktion fest

Eine einfache Möglichkeit, Ihre Zielgruppe zu erweitern, besteht darin, den Button „Vernetzen“ oben in Ihrem Profil durch „Folgen“ zu ersetzen. Dazu gehen Sie wie folgt vor: Öffnen Sie die Einstellungen Ihres Kontos, wählen Sie „Datenschutz“ > „Blockieren und Ausblenden“ > „Follower“ und setzen Sie dort den Schalter unter „Folgen“ als Primäraktion festlegen“ auf „Ja“.

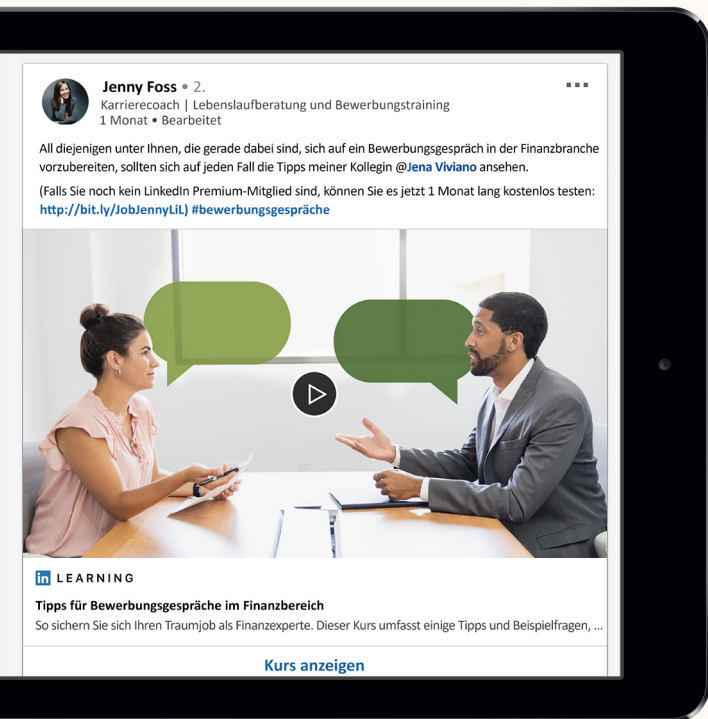
## Erweitern Sie Ihr Netzwerk

Stellen Sie sicher, dass Sie stets über alle wichtigen Branchennews und -trends informiert sind und bauen Sie Ihr Netzwerk aus, indem Sie sich mit möglichst vielen relevanten Nutzern vernetzen. So vergrößern Sie Ihre Reichweite und gehen sicher, dass Sie keine Inhalte und Themen verpassen, die aktuell in Ihrer Branche diskutiert werden.

Fügen Sie nur authentische und beruflich relevante Kontakte zu Ihrem Netzwerk hinzu und schicken Sie mit jeder Einladung immer auch eine persönliche Nachricht. Bestätigen Sie die Kenntnisse Ihrer Kontakte und bitten Sie diese, es Ihnen gleichzutun.





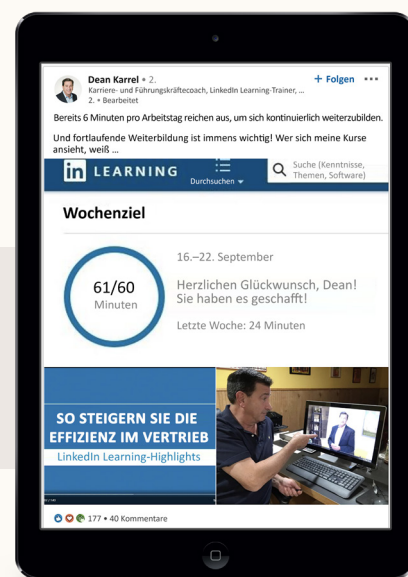


## Bringen Sie sich aktiv ein

Machen Sie sich einen Namen und bauen Sie Ihre Marke auf, indem Sie Inhalte zu relevanten Themen posten, auf Beiträge anderer reagieren und sich an Diskussionen beteiligen. Hier ein paar Tipps dazu:

1. Die besten Ergebnisse erzielen Sie, wenn Sie regelmäßig Content posten und mit den Inhalten anderer Nutzer interagieren.
2. Behalten Sie im Blick, welche Themen und Hashtags derzeit im Trend liegen, und richten Sie Ihre Beiträge auf diese aus.
3. Prüfen Sie regelmäßig Ihren Aktivitäten-Feed und kommentieren Sie relevante Beiträge.
4. Kommentieren Sie Inhalte anderer Nutzer und teilen Sie sie erneut.
5. Posten Sie zusätzlich zu branchenrelevanten Inhalten auch den einen oder anderen Beitrag zu Ihren persönlichen Interessen.
6. Suchen Sie nach kreativen Möglichkeiten, sich auszutauschen.

Posten Sie Inhalte, die Sie gelesen haben, gewähren Sie auch einmal einen Blick hinter die Kulissen und teilen Sie persönliche und berufliche Meilensteine. Absolvieren Sie selbst die Kurse anderer Trainer und teilen Sie Ihre Erkenntnisse mit Ihrem Netzwerk.



## Befolgen Sie Best Practices

Nutzen Sie diese Best Practices, um ein hohes Maß an Engagement für Ihre Kurse und Inhalte zu erzielen. (Detaillierte Informationen dazu können Sie unserem Guide „Best Practices für Social-Media-Marketing“ entnehmen.)

1. Regen Sie Benutzer dazu an, auf Ihre Beiträge zu reagieren, indem Sie ihnen Fragen stellen oder eine Diskussion anstoßen.
2. Nutzen Sie immer das am besten geeignete Format, sei es ein Video, eine Grafik oder Ähnliches.
3. Verwenden Sie Hashtags, um es Ihrer Zielgruppe einfacher zu machen, Ihre Beiträge zu finden, und folgen Sie branchentypischen Hashtags – und natürlich #linkedinlearning.
4. Recyceln Sie Ihr Kursmaterial und erstellen Sie zu jedem Kurs auch gleich eine Reihe von Artikeln oder Beiträgen.
5. Analysieren Sie die Reaktionen auf Ihre Beiträge, um herauszufinden, mit welchen Inhalten Sie die besten Engagement-Raten erzielen, die meisten Follower gewinnen usw. Berücksichtigen Sie diese Erkenntnisse dann bei der Erstellung zukünftiger Posts.

Auf LinkedIn Learning finden Sie viele weitere hilfreiche Inhalte dazu, wie Sie unsere Plattform optimal einsetzen können.

