

VOL. 01

LEADERS ACADEMY GMBH

Handbuch



LinkedIn

Expertenprofil, Netzwerkaufbau, Content, Headlines, CTAs,
Nachrichten, Algorithmus, 30 Minuten Routine



Inhaltsverzeichnis

[Expertenprofil](#)

[Netzwerkaufbau](#)

[Content](#)

[Headlines](#)

[Call To Actions \(CTAs\)](#)

[Nachrichtenvorlagen](#)

[Algorithmus](#)

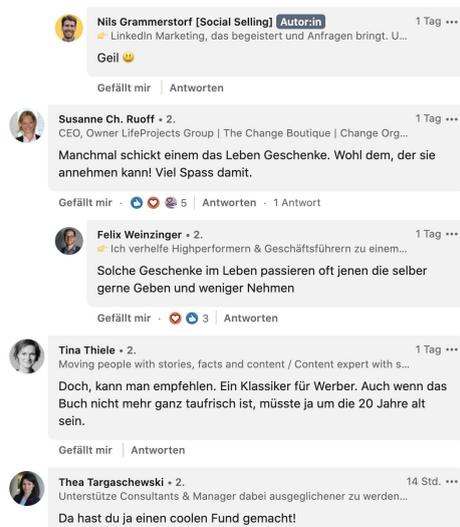
[30 Minuten Routine am Tag](#)

Expertenprofil

Dein LinkedIn-Profil ist deine neue Website!

Profilbild

- **Headshot** → möglichst viel Gesicht, damit eine persönliche Verbindung entsteht. Sowohl in der Kommentarfunktion, als auch in den Nachrichten oder im Feed
- am besten einen **farbigen Hintergrund**, man fällt so schneller in Kommentaren und im Aktivitäten-Feed auf



Titelbild

- konvertierend
- Bild auf einer Bühne oder Vortrag (autoritär)
- relevante Influencer mit denen zu ein Bild hast (branchenrelevant)
- Gruppenbild mit Kunden oder Freunden
- Bild mit dir und einem bekannten Ort (deine Stadt)
- Expertenstatus zeigen → social proof
- Unternehmen einfließen lassen (Corporate Design)

Profilslogan

- Wertversprechen
- Was kann ich bei dir bekommen?
- Emoji möglich 🖱️ → suggeriert "hier gibt es was zu lesen"
- Beispiele:
 - "🖱️ Ich bringe Unternehmen in Führung | Akademieleiter Leaders Academy xy"
 - "Ich entwickle die Führungskräfte der Zukunft | Akademieleiter und Trainer Leaders Academy xy"

- “Ich trainiere die Führungskräfte der Zukunft”
- “Ich unterstütze Sie dabei, die beste Führungskraft zu werden, die Sie seien können”
- etc.

Infobox

- erweiterte Visitenkarte
- erweiterung des Profilslogan
- Interesse wecken, damit jemand die Infobox lesen will (Das ist der Ausschnitt, der im unausgeklappten Modus angezeigt wird → zwei Zeilen)
- ggf. mit Emoji arbeiten nach den ersten zwei Zeilen 👉 → suggeriert nochmal deutlicher “hier gibt es mehr zu lesen”
- 3x3-Regel (3 Absätze, 3 Sätze, 3 Fragen)
 - Wer bin ich?
 - Was mache ich? ODER Welche Fragen beantworte ich meinen Kunden?
 - Wie erreichst du mich? (CTA)
- Storytelling statt 3x3 (kein Roman)

Weitere Profiltricks

- Im Fokus
 - eigene Artikel
 - Akademiewebsite
 - Vorstellungsvideo
 - Podcast
- Empfehlungen auf dem Profil
 - Kunden Fragen, ob sie eine Empfehlung schreiben würden
 - Argument: ist inzwischen einer meiner Hauptkanäle
- Berufserfahrung sollte vollständig sein (Arbeitsproben etc. werten das Ganze auf)
- Erfahrungen und Kenntnisse bestätigen lassen

Netzwerkaufbau

Wunschkunde mit Suchoperatoren finden

- über die Suche mit “AND”, “OR” oder “NOT” arbeiten

The screenshot shows the LinkedIn search interface. The search bar contains 'geschäftsführer and hamburg'. Below the search bar are navigation tabs: 'Personen' (selected), 'Kontakte', 'Orte', 'Aktuelles Unternehmen', and 'Alle Filter'. The search results show approximately 29,000 results. Three profiles are visible:

- Bernd Struve** - 2. Geschäftsführer, Hamburg und Umgebung. Button: Vernetzen
- Bodo Pauly** - 2. Geschäftsführer, Hamburg und Umgebung. Aktuell: Geschäftsführer bei PaulySales GmbH. Armin Reusch ist ein gemeinsamer Kontakt. Button: Vernetzen
- Christian Mihm** - 2. Geschäftsführer bei Lieblingslead GmbH, Hamburg und Umgebung. Button: Vernetzen

- über “Alle Filter” weitere Kriterien ausfüllen
 - Kontaktgrad
 - aktuelles Unternehmen
 - frühere Unternehmen
 - Branche
 - Ort
 - Hochschule / Berufsschule
 - etc.

The screenshot shows the LinkedIn search interface with the 'Alle Filter' sidebar open. The search bar contains 'geschäftsführer'. The search results show approximately 433,000 results. The sidebar is titled 'Nur Personen filtern nach' and contains the following filters:

- Branche**
 - Bildungsmanagement
 - Management-Beratung
 - Immobilien
 - IT und Services
 - Marketing und Werbung
 - [+ Branche hinzufügen](#)
- Profilsprache**
 - Deutsch
 - Französisch
 - Italienisch
 - Englisch
 - Spanisch
- Offen für**

Buttons at the bottom of the sidebar: 'Zurücksetzen' and 'Ergebnisse anzeigen'.

The search results list the following profiles:

- Maximilian Herz** - 2. Geschäftsführer der HerzRobotics GmbH, Region Köln/Bonn. Aktuell: Geschäftsführer bei HerzRobotics GmbH | Blechwelt.com. Niklas Le Fevré und Matthias Hechler sind gemeinsame Kontakte. Button: Vernetzen
- Harald Gressler** - 2. Geschäftsführer bei Baermann Materials GmbH, Region Köln/Bonn. Margit Schmitz ist ein gemeinsamer Kontakt. Button: Vernetzen
- Johannes Molderings** - 2. Geschäftsführer bei lemonpie Eventcatering GmbH, Köln. Aktuell: Geschäftsführer bei lemonpie Eventcatering GmbH. Margit Schmitz ist ein gemeinsamer Kontakt. Button: Vernetzen
- Narges Hekmat** - 2. Geschäftsführerin bei Avedo Köln GmbH, Region Köln/Bonn. Kenntnisse: Geschäftsführer. Robert Heineke ist ein gemeinsamer Kontakt. Button: Vernetzen
- Tim Lüghausen** - 2. Button: Vernetzen

Wunschkunde mit Sales Navigator

- macht Sinn, wenn man seine Zielgruppe kennt
- man kann sich Kundenlisten speichern
- viel mehr Möglichkeiten für Suchkriterien
 - Karrierestufen
 - Berufserfahrung (Jahre)
 - Personalbestand
 - Jobwechsel in den letzten 90 Tagen
 - Haben in den letzte Monat etwas gepostet (= **aktive LinkedIn Nutzer**)
 - Haben etwas mit Ihnen gemeinsam
 - Leads, die Ihrer Firma folgen (Wenn man Leaders Academy GmbH verlinkt hat)

Rainers Sales Navigator Tipps

Allgemein Informationen

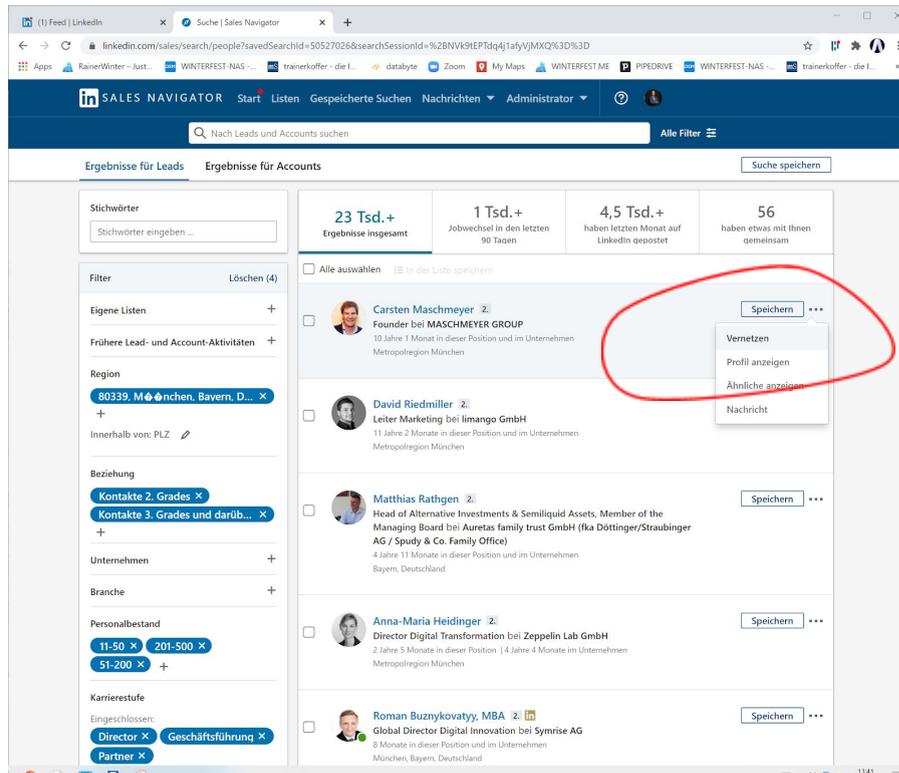
<https://business.linkedin.com/de-de/sales-solutions/sales-navigator>

Kosten: Jahrestarif: 594,96 EUR /Jahr (49,58 EUR / Monat)

Monatstarif 61,97 EUR / Monat

Suchfunktion

The screenshot displays the LinkedIn Sales Navigator search interface. At the top, the navigation bar includes 'SALES NAVIGATOR', 'Start', 'Listen', 'Gespeicherte Suchen', 'Nachrichten', and 'Administrator'. A search bar contains the text 'Nach Leads und Accounts suchen'. Below the search bar, there are tabs for 'Ergebnisse für Leads' and 'Ergebnisse für Accounts'. The main content area shows a list of search results for leads. On the left, there is a sidebar with various filters: 'Stichwörter', 'Filter' (circled in red), 'Region' (set to '80339, München, Bayern, D...'), 'Beziehung' (set to 'Kontakte 2. Grades' and 'Kontakte 3. Grades und darüber...'), 'Unternehmen', 'Branche', 'Personalbestand' (set to '11-50', '201-500', and '51-200'), and 'Karrierestufe' (set to 'Director', 'Geschäftsführung', and 'Partner'). The search results list includes profiles for Carsten Maschmeyer, David Riedmiller, Matthias Rathgen, Anna-Maria Heindinger, and Roman Buznykovatyy. A red circle highlights the '23 Tsd.+ Ergebnisse insgesamt' (23,000+ results in total) and another red circle highlights the 'Filter' button. A red arrow points from the 'Filter' button to the 'Region' filter.



How To Netzwerk

Merke: Je mehr Reichweite du hast, desto besser.

- Vernetzen
 - 40 Einladungen pro Tag sind super ohne abgestraft zu werden
 - Ziel: Annahmequote von 50%
 - keine Nachricht mitschicken (hier kann aber getestet werden, was in der Zielgruppe besser funktioniert)
- Tools
 - LinkedIn bekommt mit wenn du Linkhelper & Co. laufen lässt
 - funktioniert, wenn du deine Zielgruppe **ganz genau** kennst
- Kontakte importieren
 - Newsletterkontakte, Outlookkontakte, Telefonbuchkontakte als csv-Datei herunterladen
 - Ihr Netzwerk > Adressbuchkontakte > Kontakte synchronisieren > Hochladen (csv-Datei)

LinkedIn navigation bar with icons for Start, Ihr Netzwerk, Jobs, Nachrichten, Mitteilungen, Sie, Mehr, and Marketing. A search bar is on the left.

LinkedIn Ad Vantage - Play our new choose-your-own-adventure video experience today. Anzeige ...

Ihr Netzwerk verwalten

- LinkedIn Kontakte 181
- Teammitglieder 9
- Adressbuchkontakte
- Personen, denen Sie folgen 2
- Events 9
- Unternehmensseiten 9
- Newsletter
- Hashtags

Einladungen Alle anzeigen (2)

- Unternehmensseite - Bildungsmanagement
Markus Regauer hat Sie eingeladen, **Leaders Academy Passau-Rosenheim** zu folgen
Ignorieren **Annehmen**
- Eric Lause**
Marketing / Communications / Brand Experience / B2B
Tao Bauer
Ignorieren **Annehmen**

Online-Events für Sie Alle anzeigen

LinkedIn navigation bar with icons for Start, Ihr Netzwerk, Jobs, Nachrichten, Mitteilungen, Sie, Mehr, and Marketing. A search bar is on the left.

Gespeicherte Kontakte

0 importierte Kontakte

Erweitern Sie Ihr Netzwerk auf die schnelle Art
Importieren Sie Ihr Adressbuch, um ganz leicht in Kontakt zu bleiben.
[Kontakte synchronisieren](#)

- [+ Weitere Kontakte hinzufügen](#)
- [↓ Kontakte exportieren](#)
- [↻ Synchronisierte Kontakte verwalten](#)

LinkedIn navigation bar with icons for Start, Ihr Netzwerk, Jobs, Nachrichten, Mitteilungen, Sie, Mehr, and Marketing. A search bar is on the left.

LinkedIn Webinar ansehen! - Wir veranstalten regelmäßig Webinare für jeden Wissensstand. Jetzt ansehen! Anzeige ...

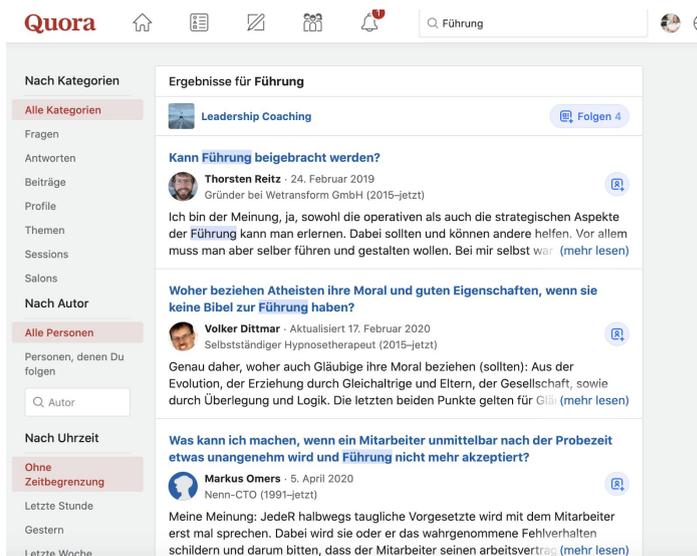
Wen kennen Sie bereits auf LinkedIn?
Der schnellste Weg, Ihr Netzwerk zu erweitern: Synchronisieren Sie Ihr Adressbuch

Wir importieren und speichern regelmäßig die Einträge in Ihrem Adressbuch, um Ihnen Kontakte vorzuschlagen und relevante Updates anzuzeigen. Sie bestimmen selbst, mit wem Sie sich vernetzen, und können Ihre Kontakte jederzeit verwalten. [Mehr erfahren](#)

Oder verwenden Sie eines der folgenden:

Content

- Formate für die Woche planen ([Liste](#) zum sammeln von Formaten, Themen & Fragen)
 - Social Proof
 - Quick Tipp
 - Empfehlung (Buch, Doku, Film, etc.)
 - Module des Monats
 - Expertenvorstellung
 - Zitate
 - Live-Training / Online-Training
 - Kundenbesuch
 - Ankündigung von Events
 - Podcast
 - Artikel
- Post-Beispiele ([Drive](#))
- [Quora](#): hier stellen Menschen Fragen zu bestimmten Themen → aufgreifen und beantworten (z.B. in den Quicktipps)



- Short & easy bringt das meiste Engagement
 - leichte Lesbarkeit
 - in Absätzen schreiben
- 2-3 Posts für den Anfang reichen
- Textposts für **mehr Reichweite**
- Bilderposts für **mehr Aufmerksamkeit**
 - quadratisch oder 9:1
 - kein Stockmaterial
 - Grafiken, Menschen, wenig Text
- Video für **Vertrauen**

Headlines

Headline-Formel: “Wie du **[Ergebnis]** erreichst durch **[Methode]** ohne **[Schmerzpunkt]**”

Beispiele:

“Wie du Anfragen durch LinkedIn-Marketing erhältst ohne nervige Direktnachrichten oder lautes Marketing”

“Wie Sie Ihre Mitarbeiter mit einfachen Tools erfolgreich auf Distanz führen ohne ihr Team aus den Augen zu verlieren”

oder ohne die Schmerzpunkte:

- “Wie Sie die Kompetenz erlangen auf Distanz zu führen”
- “Wie Sie in 24 Modulen zur besten Führungskraft werden, die Sie sein können”
- “Wie Sie zur besten Führungskraft werden und Ihre Mitarbeiter davon profitieren”

Hinweis(e):

1. Die Kunst liegt darin, in der Formulierung der Ergebnissen und in der Methodik kreativ zu werden. Headlines funktionieren nur, wenn es neu ist bzw. die Menschen es noch nicht gelesen haben.
2. Mit dieser Formel alleine kannst du fast alle deine Headlines erstellen.
3. Gute Headlines wecken Neugierde oder lassen Dinge schnell und einfach aussehen.

Weitere Beispiele:

- Geheimnis gelüftet:
- 1 merkwürdiger Trick, um...
- Top10...
- 3 große...
- 7 Tipps...
- Schnell und einfach...
- ...Schritt-für-Schritt Anleitung
- 9 Fehler, die Sie unbedingt vermeiden sollten

Call to Actions

CTA für Interaktion & Kommentare (abhängig vom Inhalt deines Posts)

1. Was sind Ihre Gedanken dazu?
2. Weitere Ideen?
3. Welche Frage würden Sie hinzufügen?
4. Was würden Sie hinzufügen?
5. An alle Teilnehmer: Was war Ihr Highlight gestern?
6. Haben Sie weitere Vorschläge?
7. Wie verbringen Sie Ihr Wochenende?
8. Welche Frage beschäftigt Sie zum Thema [Thema] aktuell am meisten? (Stichwort ausreichend)
9. Was ist Ihr Lieblingsformat?
10. Was lesen Sie in den Zahlen?
11. Welche Mitarbeiter-Benefits finden Sie besonders toll?
12. Wie holen Sie sich ehrliches und aufschlussreiches Feedback ein?
13. Wie stehen Sie zu dem Thema? Habt Sie irgendwelche Ideen / Erfahrungen, was man machen könnte?
14. Woraus ziehen Sie Motivation?
15. Wie etablieren Sie neue Denkweisen und Ideen in Ihre Unternehmenskultur?
16. Mit welcher Person hatten Sie zuletzt einen inspirierenden Austausch?

CTA für externe Links (Links immer in die Kommentare)

1. PS: Mehr dazu finden Sie in Podcastfolge Nr. xy „Besser präsentieren | Der perfekte Vortrag mit der 10-20-30 Regel“
2. P.S. Sie wollen ein Musterbeispiel für kundenorientiertes Denken sehen? Gib „Jeff Bezos Interview 1999“ bei YouTube ein & schau dir das Interview bei CNBC (7:45 min) an.
3. Einfach mit "Link" kommentieren und Sie erhalten von mir den Zugriff
4. Einfach "dabei" in die Kommentare schreiben, dann lasse ich Ihnen alles zur Anmeldung zukommen.
5. Wenn Sie noch nicht vorbeigeschaut haben, dann solltest Sie es jetzt tun. Link finden Sie in den Kommentaren.

CTA für Telefonate & Anfragen (für heiße Kontakte)

1. Bei Fragen zum Thema [Thema] dürfen Sie mir jederzeit eine Nachricht schreiben oder sich einen passenden Slot in meinem Kalender für ein Kennenlerngespräch aussuchen (Calendly-Link in den Kommentaren).
2. In den Kommentaren: Sie wollen ein individuelles Beratungsgespräch? Jetzt unverbindliches Kennenlerngespräch buchen unter: [Link zu deinem Kalender]

3. Buchen Sie sich einen Termin über meinen Kalender, wenn Sie gern mehr über eine Zusammenarbeit mit mir erfahren möchten. Wir nehmen uns Zeit, um herauszufinden, ob und wie ich Sie unterstützen kann. [Link zu deinem Kalender]
4. Wenn Sie daher noch mehr über mich und meine Arbeit erfahren möchten, dann buchen Sie gerne einen Termin für ein unverbindliches Kennenlernen mit mir. Ich freue mich, von Ihnen zu hören und auch mehr über Ihre Geschichte zu erfahren. [Link zu deinem Kalender]
5. Wenn Sie Fragen dazu haben oder Sie sich persönlich mit mir über das [Thema] austauschen möchten, melden Sie sich gerne per Nachricht bei mir.
6. Hier können Sie die [z.B. Checkliste] kostenlos herunterladen >>
7. PS: Wenn Sie [Zielgruppe: Führungskraft, Unternehmer, Geschäftsführer, etc.] sind und mehr über [Angebot] erfahren wollen, dann melden Sie sich gern per Nachricht direkt bei mir.

Nachrichtenvorlagen

Einladung neuer kalter Kontakte (0-5 Kontaktpunkte)

Hinweis(e):

1. Schicke bei der Einladung an einen kalten Kontakt KEINEN Text mit. Hintergrund: Meist lässt man die Einladungen dann offen, weil man den Text "in Ruhe" lesen will. Dann kann es dazu kommen, dass der Text nicht gut ist und du abgelehnt wirst.
2. Dein Profil entscheidet jetzt über die Annahme. Du solltest du versuchen mindestens eine Annahmquote von 30% zu erreichen.
3. Fun fact zur Einladung ohne Text: es wirkt auf viele sogar selbstbewusster und somit selbstverständlicher einfach anzunehmen, wenn das Bild sympathisch ist und der Profil-Slogan gut klingt.
4. Beachten: Deutsch funktioniert besser als Englisch, da es einfacher und schneller zu lesen ist.

Einladung warmer Kontakt (5-10 Kontaktpunkte)

Hinweis(e):

1. Schreibe bei der Einladung nicht zu viele Zeichen. Auch hier gilt, dass du schnell die Annahme haben möchtest und keine großen Entscheidungsprozesse des Empfängers anwerfen möchtest.

Beispiele:

- "Herr/Frau [NAME]! Interessanter Kommentar zum Thema XYZ unter dem Post heute von Herr/Frau [NAME]. Sehe das absolut genau so! Lass Sie uns doch gerne vernetzen."
- "Herr/Frau [NAME]! Vielen Dank für den Like zu meinem Kommentar bei Herr/Frau [NAME]. Lassen Sie uns doch vernetzen :-)"
- "Gerade über Ihren letzten Beitrag gestoßen, Herr/Frau [NAME]. Sehr spannender Ansatz. Wir sind ja Branchen-Nachbarn. Lass Sie uns doch vernetzen:"

Begrüßung neuer Kontakte (Kontaktpunkt 1-5)

Hinweis(e):

1. Schreibe keine generischen oder durchschnittlichen Texte. Merke dir immer: "Average communication, gets average people."

Schreibe also nicht: "Hallo NAME, vielen Dank für die Bestätigung und herzlich willkommen in meinem Netzwerk. LG, [NAME]"

2. Schicke außerdem keinen Podcast oder deine Webseite ungefragt mit.

Beispiele (unbedingt auf dich anpassen):

- “Hatte sowieso schon einen tollen Start in den Tag und jetzt auch noch einen neuen Kontakt im Netzwerk So kann die Woche weitergehen.

Wünsche Ihnen ebenfalls einen tollen Start in die neue Woche, NAME.”
- “Wunderbare Stimmung am Niederrhein trotz trister Novemberstimmung. Über den neuen Kontakt in meinem Netzwerk freue ich mich ebenfalls. Wünsche einen tollen Start ins Wochenende, NAME!”

Du merkst. Es geht darum einfach anders zu kommunizieren, als der Rest der Welt. Werde kreativ und erschaffe eigene Vorlagen, die nicht langweilig klingen, aber trotzdem noch professionell sind!

Wichtig zum Thema “lustige Ansprachen”: Menschen haben aber sehr unterschiedliche Auffassungen von Humor - daher solltest du dir dieses Fettnäpfchen ersparen.

Profilbesucher richtig kontaktieren

Hinweis: Oft erhalten wir Nachrichten, die zu plump sind. Wenn ich ein Profil besuche stört es mich, wenn ich im Nachgang eine Nachricht erhalten und gefragt werde warum ich auf der Seite war oder wie man mir helfen kann.

Richtiges Beispiel:

“NAME! Vielen Dank für den kurzen Besuch auf meiner Seite. (Trennung der Nachricht)

Habe mich bei dieser Gelegenheit auch mal auf Ihrer Seite umgesehen. Anschließend habe ich auch Ihre Website besucht. INDIVIDUELLES DETAIL! Würde mich freuen, wenn wir uns in der kommenden Woche einfach mal austauschen könnten. Vielleicht via Zoom?

INDIVIDUELLES DETAIL: “Habe gesehen, dass euer Bürohund auch Dagobert heißt.”

Wenn du einen Seitenbesucher zu einem Telefonat bewegen möchtest, muss er das Gefühl haben, dass du dich schon über ihn informiert hast! DAS IST DER SCHLÜSSEL!

Königdisziplin: Kalte Kontakte ansprechen (1-5 Kontaktpunkte)

Hinweis(e): Das hier ist die Königdisziplin! Einen Kontakt, der noch nichts geliked hat oder auch noch nicht so lange in deinem Netzwerk ist in ein Telefonat zu bekommen ist nicht so einfach, aber möglich. Empfehlen kann ich es nicht, da die Quote immer schlecht sein wird (Auf 100 Nachrichten, wenn du es gut umsetzt 20 Termine). Jedoch gibt es natürlich Fälle (gerade in die Selbständigkeit gestartet) bei denen es Sinn macht.

Beispiele:

“Hallo Herr / Frau [NAME], ich bin über Ihren letzten LinkedIn-Beitrag gestoßen, indem es um das Buch von XY ging. Ich versuche auch in Zukunft wieder mehr Bücher aus dem Bereich zu lesen. Allerdings fällt es mir auch immer schwer weiterhin gute Bücher bei Amazon zu finden.

Eigentlich melde ich mich bei Ihnen aber bezüglich Ihrer Position als XY. Ich habe gesehen, dass Sie Führungsverantwortung für xy Mitarbeiter haben.

Würde mich freuen einige Ideen mit Ihnen zu teilen, wie Sie zu einer noch besseren Führungskraft werden! Sind Sie nächste Woche an einem Tag für 15 Minuten verfügbar, sodass wir kurz sprechen können und ich Ihnen 1-2 Impulse mitgeben kann?

Wir hören! [NAME]”

Gratulation zum Geburtstag

Hinweis(e): Auch hier gilt: Sei nicht durchschnittlich. Denk immer daran: Viele Gratulieren an diesem Tag. Was schreiben die anderen? Ein einfaches: “Hallo xy! Alles Gute zu Ihrem Geburtstag.” reicht jetzt nicht um aus der Masse herauszustechen! Werde kreativ, damit du im Kopf des Interessenten bleibst oder sogar das Interesse weckst, damit er nach einem Telefonat fragt.

Beispiel:

“Am 30.01. hat ja bekanntermaßen auch Christian Bale Geburtstag. Hoffe, ihr teilt die Gemeinsamkeit der guten Seele und du führst kein Doppelleben. Wünsche dir alles Gute und genieß deinen Tag, [NAME]!”

Nachrichtenvorlagen von Rainer

Einladung zur Vernetzung

Einladung senden ×

 Carsten Maschmeyer · 2.

Eine persönliche Nachricht hinzufügen (optional):

Nachdem Carsten Maschmeyer Ihre Einladung angenommen hat, können Sie die Unterhaltung auf Sales Navigator fortsetzen. Navigieren Sie dazu zu 

Sie benötigen eine E-Mail-Adresse, um sich mit Carsten Maschmeyer zu vernetzen.

email@example.com 

Als Lead speichern

Abbrechen Einladung senden

- "Hallo Herr/ Frau [NAME]

wir starten in 2021 mit einer neuen Leadership Online-Meetup Serie u.a. zu BurnOut-Prävention, Mitarbeiterbindung und Remote/Agile-Leadership. Darf ich Sie dazu in mein Netzwerk einladen?

Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen.

Herzliche Grüße
Rainer Winter"

- "Hallo Herr/ Frau [NAME]

LinkedIn bietet ja eine tolle Plattform, um sich untereinander zu vernetzen und dann miteinander ins Gespräch zu kommen. Wollen wir uns im ersten Schritt mal vernetzen?

Gerne auch über unsere LinkedIn Gruppe "Impulsgruppe Agile & Remote Leadership".

Viele Grüße
Rainer Winter"

- "Hallo Herr/ Frau [NAME]

habe Sie unseren kleinen Bilderrahmen mit der EURO-Münze noch vor Augen?

Wollen wir uns einfach im ersten Schritt mal vernetzen?

Herzliche Grüße
Rainer Winter"

- "Hallo Herr/ Frau [NAME]

LinkedIn hat mir gerade Ihr interessantes Profil empfohlen und das hat mich dann doch neugierig gemacht. Wollen wir uns im ersten Schritt mal vernetzen?

Gerne auch über unsere LinkedIn Gruppe "Impulsgruppe Agile & Remote Leadership".

Viele Grüße
Rainer Winter
Leaders Academy München"

Antwort auf Vernetzung

"Hallo Herr/ Frau [NAME]

vielen Dank für die Vernetzung in LinkedIn, also dem ersten Schritt :-).

Friedrich Dürrenmatt hat mal gesagt: "Der schnellste Weg über eine Sache klar zu werden, ist das Gespräch"

Wollen wir gleich mal den 2. Schritt wagen und schauen, ob es Themen gibt, über die wir gemeinsam ins Gespräch kommen können?

Da ich hier nicht nur neue Kontakte knüpfe sondern mich auch dafür interessiere, wie ich die Menschen in meinem Netzwerk voranbringen kann (so verstehe ich Netzwerken), interessiert mich natürlich, welche Kontakte für Sie interessant sind und wo ich Sie aktuell am Besten unterstützen kann.

Sie kennen das ja: Manchmal kennt man ja jemanden, der jemanden kennt ... 😊.

Vielleicht ist für Sie ja das Online-Event am 25.01.2021 um 17:00 Uhr zum Thema "Führen auf Distanz - Wie gute Führung von überall möglich ist" interessant.

<https://www.linkedin.com/events/lilaleadershipmeetup-f-hrenaufd6755475788587388928/>

Wenn darüber hinaus (oder stattdessen) des Thema "Führungskräfteentwicklung - wie entwickle ich meine Führungskräfte nachhaltig" für Sie spannend klingt, dann lassen Sie uns dazu doch mal telefonieren.

Ich freue mich über einen Austausch mit Ihnen.

Viele Grüße

Rainer Winter

Leaders Academy München"

Reminder Online Event

"Hallo Herr/ Frau [NAME]

heute findet ja um 17 Uhr das Webinar zum Thema "Führung wird jetzt 'agil'! Nein! Doch! Ooh!"
<https://bit.ly/3qajLWV> statt.

Passt das zeitlich noch in Ihren Kalender und gibt es bestimmte Punkte die Sie besonders interessieren?

Die Zugangsdaten für unser Meeting lauten: <https://us02web.zoom.us/j/89698385505>

Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung

Herzliche Grüße

Rainer Winter"

Nachfassen Teilnehmer Online Event

“Hallo Herr/ Frau [NAME]

vielen Dank, dass Sie sich heute die Zeit genommen haben, um an unserem Webinar teilzunehmen und vielen Dank auch vor allem für Ihre aktive Teilnahme und Ihr Feedback.

Anbei erhalten Sie, wie versprochen, den Foliensatz aus dem Webinar.

Wenn Sie möchten, lassen Sie uns gerne mal für eine halbe Stunde auf einen virtuellen Kaffee treffen. Ich würde gerne mehr über die Führungskräfteentwicklungsprogramme in Ihrem Haus erfahren. Möglicherweise gibt es ja den einen oder anderen Bereich in dem wir von der Leaders Academy unterstützen können.

Buchen Sie uns gerne hier <https://calendly.com/rainer-winter/30min> einen Termin 😊.

Ich freue mich auf einen Austausch mit Ihnen.”

Nachfassen NO SHOW Online Event

“Hallo Herr/ Frau [NAME]

Sie hatten sich für mein heutiges Event „Führung wird jetzt "agil"! Nein! Doch! Ooh!“ angemeldet und konnten wahrscheinlich kurzfristig nicht daran teilnehmen.

Wenn Sie möchten, können wir uns zum Thema gerne persönlich austauschen und im Detail besprechen, was für Sie die wichtigsten Herausforderungen in diesem Bereich sind.

Über eine kurze Rückmeldung freue ich mich sehr.

Herzliche Grüße aus Erding
Rainer Winter”

Geburtstagswünsche

“Hallo Herr/ Frau [NAME]

Happy Birthday!

Ich wünsche Ihnen, dass all Ihre Wünsche in Erfüllung gehen.

Blumen habe ich zwar nicht für Sie, schenke Ihnen aber gerne 30 Minuten meiner Zeit für ein persönliches Sparring zum Thema Leadership.

<https://calendly.com/rainer-winter/30min>

Herzliche Grüße

Rainer Winter

Bestehende Kontakte

- “Hallo Herr/ Frau [NAME]

einige Ihrer Mitarbeiter sind ja Teilnehmer unseres 360° Führungskräfte trainings. Auf diesem Wege vielen Dank für Ihr Vertrauen in uns.

In diesem Zusammenhang würde ich mich hier gerne mit Ihnen vernetzen

Herzliche Grüße

Rainer Winter”

- “Hallo Herr/ Frau [NAME]

nachdem wir ja schon öfter miteinander gesprochen haben, können wir uns doch hier auch mal vernetzen.

Ich freue mich auf einen weiteren Austausch mit Ihnen.

Herzliche Grüße

Rainer Winter”

Algorithmus

- Wenn du Content postest, bekommst du einen unsichtbaren Score von LinkedIn
- Ziel: hoher Score
- Wie schaffe ich das?
 - gute Uhrzeit: 11:30 Uhr, 16:30 Uhr (antizyklisch zur Arbeit, kurz vor Pausen)
 - keine externe Links im Text (nur in Kommentare)
 - gute Headline (LinkedIn muss den Mehrwert erkennen)
 - schlecht: Neue Podcastfolge online
 - gut: Neue Podcastfolge zum Thema "Wie führe ich richtig" online
→ Damit spielt LinkedIn den Post den richtigen Leuten aus
 - vorplanen (bspw. Hootsuite) → wird aktuell nicht von LinkedIn bestraft
 - easy und short Texte
 - Häufigkeit der Posts

30 Minuten Routine am Tag

- Netzwerkaufbau: Mit 40 neuen Kontakten verknüpfen
- Sichtbarkeit: Mind. 3 Posts pro Woche mit unterschiedlichen Formaten
- Interaktion:
 - Kontakten zu Geburtstagen gratulieren
 - Neue Kontakte begrüßen
 - Auf Nachrichten Antworten
 - 10 Beiträge von Wunschkunden Liken
 - 3 Beiträge von Wunschkunden kommentieren
 - 1-2 persönliche Nachrichten, um Austausch zu vereinbaren