

LEARNING DIGITAL

contact@learning-digital.de



DEINE MISSION

Die Zukunft des Lernens ist digital!

Praxiserfahrene Dozenten vermitteln den Teilnehmern in Unterrichtseinheiten das theoretische Fachwissen und geben mit Übungen und Fallstudien einen Einblick in den Joballtag.

Zusätzlich steht den Teilnehmern 24 Stunden am Tag eine Online-Lernplattform zur Verfügung, auf der Sie umfangreiches Fachmaterial, Lerninhalte, Wissenstest, Lernerfolgskontrollen, Support und Forum zum Kurs nutzen können.

Als Hardcopy bekommen Sie von uns:
Die Grundlagenliteratur in gebundener Form.

Fördermöglichkeit: Bildungsgutschein

INBOUND MARKETING

01

Die gesamte Weiterbildungsdauer beträgt 08 Wochen / 360 UE

Unterrichtszeiten:
Mo bis Fr 08:45 Uhr bis 16:00 Uhr

Tägliche Unterrichtszeit:
6,75 h / 9 UE

02

Alle Lehrgänge sind nach AZAV geprüft und zugelassen.

Förderung:
Bildungsgutschein

03

Die Weiterbildung kann an einer unserer Schulungsstätten oder im Home Office absolviert werden.

Der live Unterricht findet online in einem Virtuellen Klassenraum statt.

04

Diese Weiterbildung richtet sich an alle mit einer berufsqualifizierenden Ausbildung und/oder Studium.

INBOUND MARKETING



Bei Inbound Marketing darum, im Internet gefunden zu werden. Doch wie funktioniert Inbound Marketing nun genau? Durch guten, suchmaschinenoptimierten (SEO) Content gelangen möglichst viele Menschen auf Ihre Website und lesen Ihre Inhalte (Blogbeiträge). In Ihren Inhalten geht es allerdings nicht darum, eine reine Verkaufsshow abzuliefern, sondern sich und Ihr Unternehmen als Experte in Ihrer Branche zu positionieren.

Ziel von Inbound-Marketing ist wie im Outbound-Marketing letztendlich der Verkauf. Doch zunächst geht es beim Inbound-Marketing darum, über Content Aufmerksamkeit bei der Zielgruppe zu wecken. Im nächsten Schritt werden Leads generiert, die dann in Sales umgewandelt werden. Inbound-Marketing hat außerdem den Vorteil, dass es auf natürlichem Wege für Backlinks sorgt.

INBOUND MARKETING

Inhalte

Von Outbound zu Inbound

Die fünf Säulen des Inbound Marketing
Marketing Erfolg mit Inbound
Buyer Personas – Inbound ist kundenzentriert
Attraction-Phase – Anziehung für potenzielle Kunden schaffen
Connection-Phase – Verbindung zum Kunden herstellen
Engagement-Phase – Beziehung zum Kunden aufbauen
Customer-Advocacy
Content-Inspirationen
Customer-Success-Management
Mit Buyer Personas arbeiten
Website-Performance
SEO-Performance
Content-Strategie
Social-Media-Status
Inbound-Marketing-Ziele
Inbound-Marketing-Software
Inbound-Marketing-Kampagnen
Kampagnen-Assets produzieren und bereitstellen
Go-Live und Promotion
Prozesse anpassen – Workflows und Agile Marketing
Datenschutz
Marketing und Vertrieb

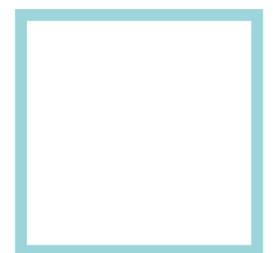
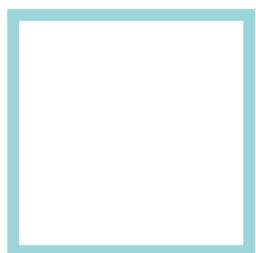
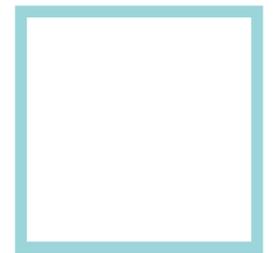
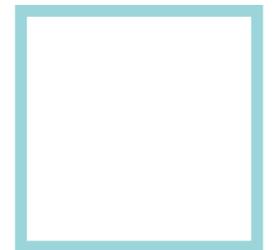
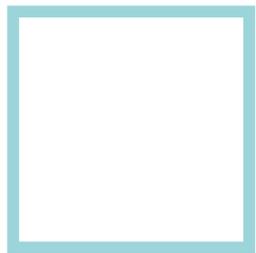
Grundlagen Online-Marketing

Online Marketing-Strategien
Marktbearbeitung
Customer Journey Phase
Conversions Optimierung
Ziele und Zielgruppen
Kennzahlen und Erfolgsmessung
Cross Media
SEO im Online-Marketing-Kontext
Website-Usability
Content-Erstellung
SEO-Strategien
SEA-Search Engine Marketing
Storytelling
Suchmaschinenmarketing

INBOUND MARKETING

Inhalte

Trends im Affiliate Marketing
Keyword-Recherche
Display-Advertising
Konzepte-Kampagnentypen
Off-Page-Optimierung
E-Mail-Marketing
On-Page-Optimierung
Benchmark E-Mail Kennzahlen
Suchmaschinenwerbung
Social-Media-Marketing
Social-Media-Strategie
Social-Media-Kanäle
Content-Marketing
Influencer-Marketing



INBOUND MARKETING

DIE ZUKUNFT DES LERNENS!

Lernplattform

Auf der Lernwelt finden Sie alle wichtigen Informationen zu Ihrem Kurs. Dazu zählen die Lerninhalte, Wissenstests, Kontaktdaten, der Tutorienplan, eine Literaturliste sowie organisatorische Informationen. Die Lernplattform ist rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr erreichbar.

Virtueller Klassenraum

Ihr Unterricht findet in einem virtuellen Klassenraum statt. Sie benötigen keine zusätzliche Software. Im Unterricht werden spezielle Inhalte besprochen und Übungsaufgaben erörtert. Sie haben außerdem die Möglichkeit, dem Dozenten fachliche Fragen zu stellen, sich mit anderen Teilnehmern auszutauschen und Themen in der Gruppe noch einmal vertieft zu betrachten.

Unterrichtszeiten

Die Unterrichtszeiten sind von Montag bis Freitag 08:45 Uhr bis 16:00 Uhr.
Eine Lerneinheit entspricht jeweils einem Tagespensum von 9 Unterrichtseinheiten (UE) und wird täglich über Ihren virtuellen Klassenraum abgehalten.

Zertifikat

Eine Voraussetzung für den Erhalt Ihres Zertifikates ist die vollständige Bearbeitung der Abschlussprüfung. Die Abschlussprüfung fließt zu 100 % in die Gesamtbewertung ein. Die Abschlussprüfung besteht aus Single-Choice- und Multiple-Choice-Antworten.

Berufsbegleitende Weiterführung des Kurses

Sollten Sie während Ihrer Kursteilnahme eine neue Arbeitsstelle antreten, ermöglichen wir Ihnen die berufsbegleitende Weiterführung Ihres Moduls.



CONTACT

Address:

Learning Digital GmbH
Weipertstr. 8-10
74076 Heilbronn

Phone:

Free Hotline
0800 37 655 37

Social:

instagram
linkedin

Mail & Web:

contact@learning-digital.de
www.learning-digital.de