



# Der LinkedIn Ratgeber für Führungskräfte

Gehen Sie mit gutem Beispiel voran.



Gemeinsam können wir mehr erreichen.

Ob Sie unsere Plattform nutzen, um Ihre Meinung zu gesellschaftlich relevanten Themen zu teilen, Mitarbeiter zu gewinnen oder um Ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu optimieren – LinkedIn schafft Chancen, indem wir relevante Personen, Unternehmen und Inhalte zusammenbringen.

Wie aber meistert man es im hektischen Alltag, die Möglichkeiten, die LinkedIn bietet, voll auszuschöpfen? Aus eigener Erfahrung kennen wir die Prioritäten und Wünsche von Führungskräften und wissen, wie sie unsere Plattform effektiv nutzen.

In zehn einfachen Schritten zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihr Profil gestalten, Ihr Netzwerk aufbauen, ansprechende Inhalte erstellen und Ihre Ziele erreichen. Viel Spaß beim Ausprobieren!



**Barbara Wittmann**

Country Managerin, LinkedIn Deutschland, Österreich und Schweiz

# Inhaltsverzeichnis

Austausch mit der Community	4
Präsenz führt zum Erfolg	8
Auf gute Kontakte kommt es an	11
Weisen Sie den Weg	16
Bleiben Sie wettbewerbsfähig	21
Eine starke Marke schafft Vertrauen	24
Ihr LinkedIn Profil	30





# Austausch mit der Community

# Sie sind so stark wie Ihre Community

Als Führungskraft wissen Sie, dass man nur gemeinsam erfolgreich sein kann. Es ist wichtig, sich mit engagierten Menschen zu umgeben, um Veränderungen vorantreiben und wirkliche Fortschritte machen zu können.

Zusammenarbeit funktioniert besonders dann, wenn sich jeder Einzelne angesprochen fühlt. Deshalb beziehen erfolgreiche Führungskräfte so viele Personen wie möglich in aktuelle Diskussionen ein.

Laden Sie also Kollegen, Mitarbeiter und Kunden weltweit ein, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen und ihre Ideen und ihr Engagement einzubringen. So können Sie gemeinsam selbst schwierigste Herausforderungen meistern.

LinkedIn unterstützt Führungskräfte beim Aufbau eines beruflichen Netzwerks und bringt Menschen zusammen, die gemeinsam Großes erreichen wollen.





# Mehrwert schaffen

Mit diesem Ratgeber möchten wir Sie dabei unterstützen, Ihre Stimme auf LinkedIn gezielter einzusetzen. So können Sie sich mit anderen austauschen, bleiben wettbewerbsfähig und tragen noch stärker zum Erfolg Ihres Unternehmens bei.

Außerdem zeigen wir Ihnen, wie Sie eine engagierte, aktive Community aufbauen, Ihre Sichtbarkeit erhöhen und letztendlich bessere Ergebnisse erzielen können.

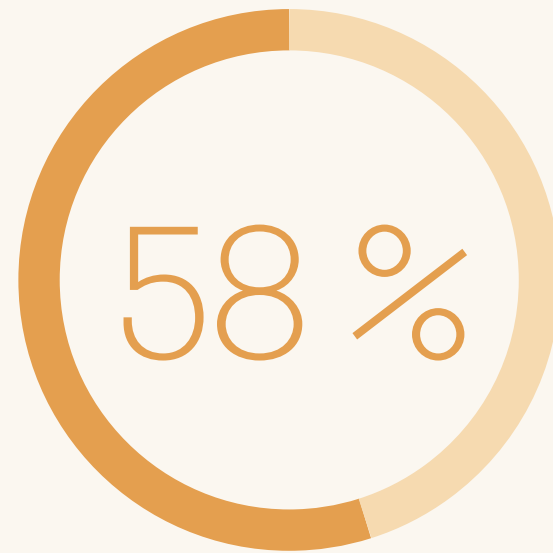
Führungskräfte sind sich der Bedeutung sozialer Medien bewusst. Sie wissen, dass eine starke Präsenz wesentlich ist, um langfristig Erfolg zu haben.

Gute Führungskräfte verstehen, dass Transparenz Vertrauen schafft, und welchen Mehrwert ein offener und authentischer Austausch mit Kollegen, Mitarbeitern und Kunden bringt.

Unternehmen, die in sozialen Medien aktiv sind, werden um:



häufiger als konkurrenzfähig wahrgenommen



häufiger von Top-Kandidaten als Arbeitgeber bevorzugt





Präsenz führt  
zum Erfolg



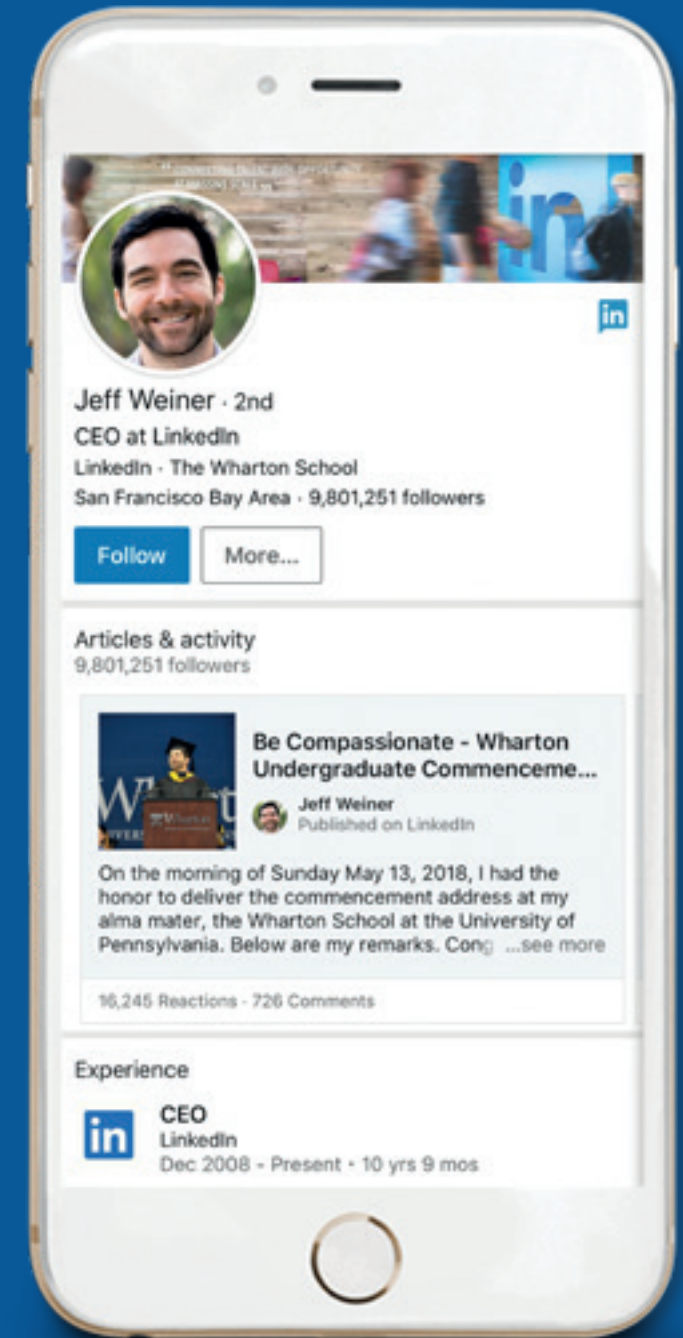
# Ihr Profil ist Ihre Visitenkarte

Ihr LinkedIn Profil spricht für Sie. Es ist Ihr Aushängeschild, das Ihre Position und Expertise vermittelt. Es unterstreicht Ihre Glaubwürdigkeit und Ihre Führungskompetenz. Und es zeigt, ob Sie in der Branche aktiv sind, sich für Ihre Community interessieren und bereit sind, Ihre Expertise mit anderen zu teilen.

Erfolgreiche Führungskräfte auf LinkedIn nutzen die Plattform regelmäßig und aktualisieren ihr Profil bei Bedarf.

# 8,2 Mio.

Top-Führungskräfte haben ein LinkedIn Profil



# Vertrauen schaffen und vertrauliche Informationen schützen

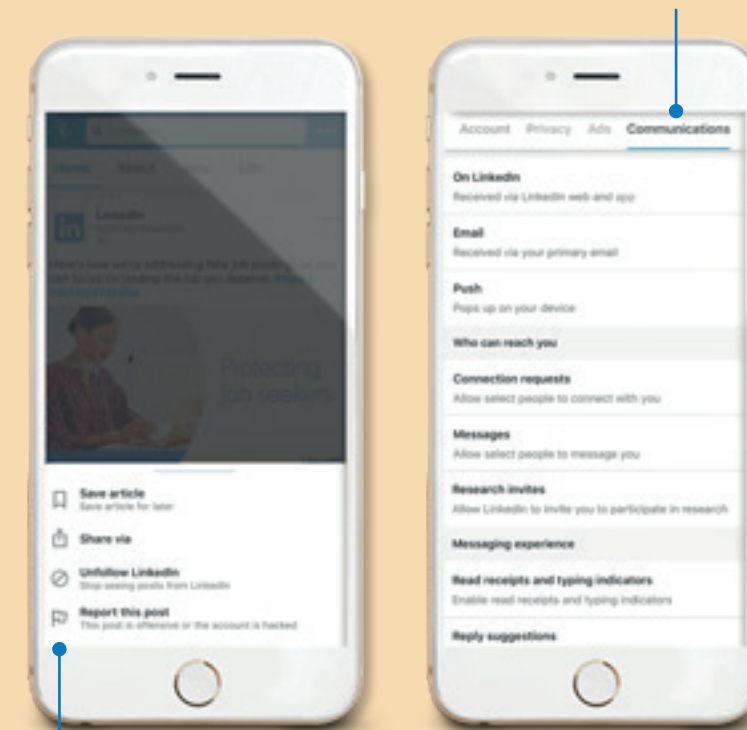
Bei LinkedIn haben Sie stets die Kontrolle darüber, was Sie veröffentlichen. Und darüber, was andere Ihnen zukommen lassen dürfen.

Sie können zum Beispiel entscheiden, wer Ihnen eine Kontaktanfrage schicken darf und ob Sie diese annehmen oder nicht. (Der Absender der Nachricht erfährt nicht, dass Sie seine Kontaktanfrage ignoriert haben.)

## Verwalten Sie Ihre Datenschutzeinstellungen

Sie entscheiden, was andere innerhalb und außerhalb Ihres Netzwerks über Sie erfahren. Das gilt für Ihr Profil, für den Content, den Sie veröffentlichen, und im Hinblick auf die Frage, ob Dritte Sie in ihren Posts erwähnen dürfen.

Benachrichtigungen  
ein- oder ausschalten



Unprofessionelles  
Verhalten melden



Auf gute Kontakte  
kommt es an

# Der Mensch im Mittelpunkt

Ob eine motivierende Nachricht, eine spannende Neuigkeit, ein bedeutender Meilenstein oder einfach nur ein herzliches Dankeschön – besondere Momente, die wir mit anderen teilen, stärken unsere Beziehungen.

Mit mehr als 660 Millionen Mitgliedern ist LinkedIn das weltweit größte Business-Netzwerk. Profitieren auch Sie vom Austausch mit Menschen, die Ihnen wichtig sind.



# Ihre Mitarbeiter sind Ihr wertvollstes Kapital

Wenn Menschen das Gefühl haben, dass sie und ihre Arbeit geschätzt werden, sind sie motivierter und setzen sich stärker für den Erfolg eines Unternehmens ein.

Mit LinkedIn können Sie einen persönlichen Kontakt zu Ihren Mitarbeitern herstellen. Nutzen Sie das @-Symbol, um einzelne Teammitglieder direkt anzusprechen und ihr Engagement anzuerkennen.

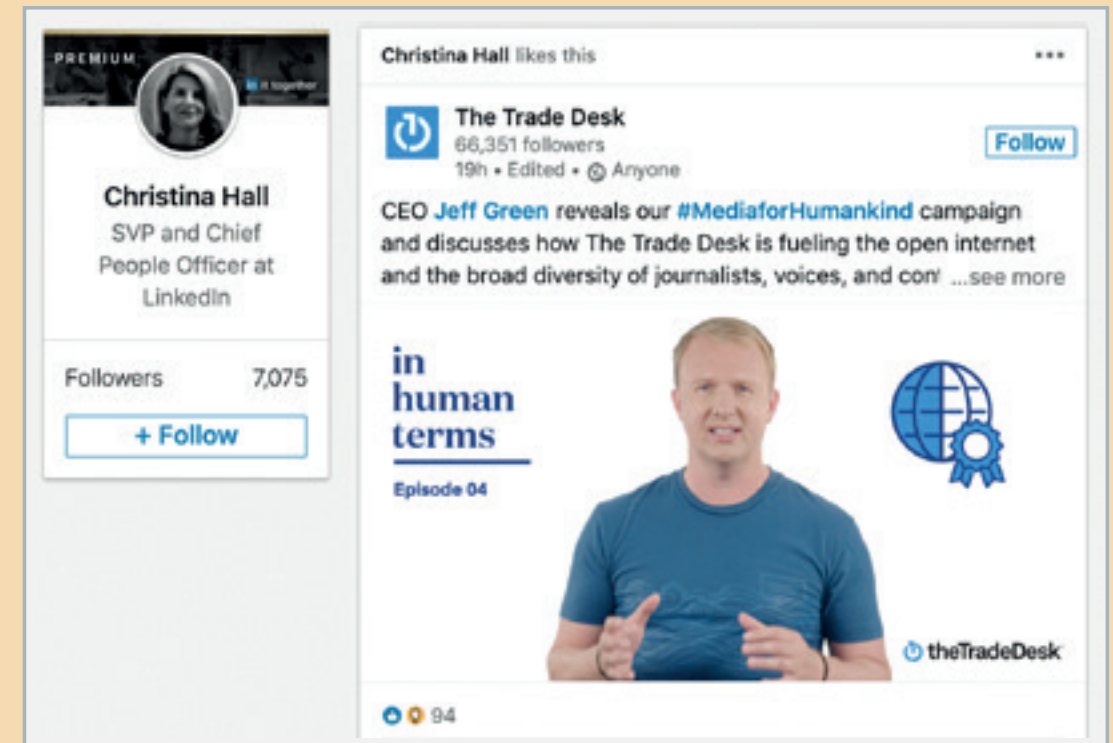


# Eine starke Community ist Ihre beste Strategie

Pflegen Sie Ihre Beziehungen zu alten Weggefährten und knüpfen Sie neue Kontakte. Überlegen Sie auch, wie Sie Personen außerhalb Ihres Netzwerks auf ihrem beruflichen Weg unterstützen können.

## Ihr Netzwerk stets im Blick

Bleiben Sie über die Updates, Posts, neuen Kontakte und Stellenwechsel in Ihrem Netzwerk informiert.



# Gute Kommunikation mit Kunden ist das A und O

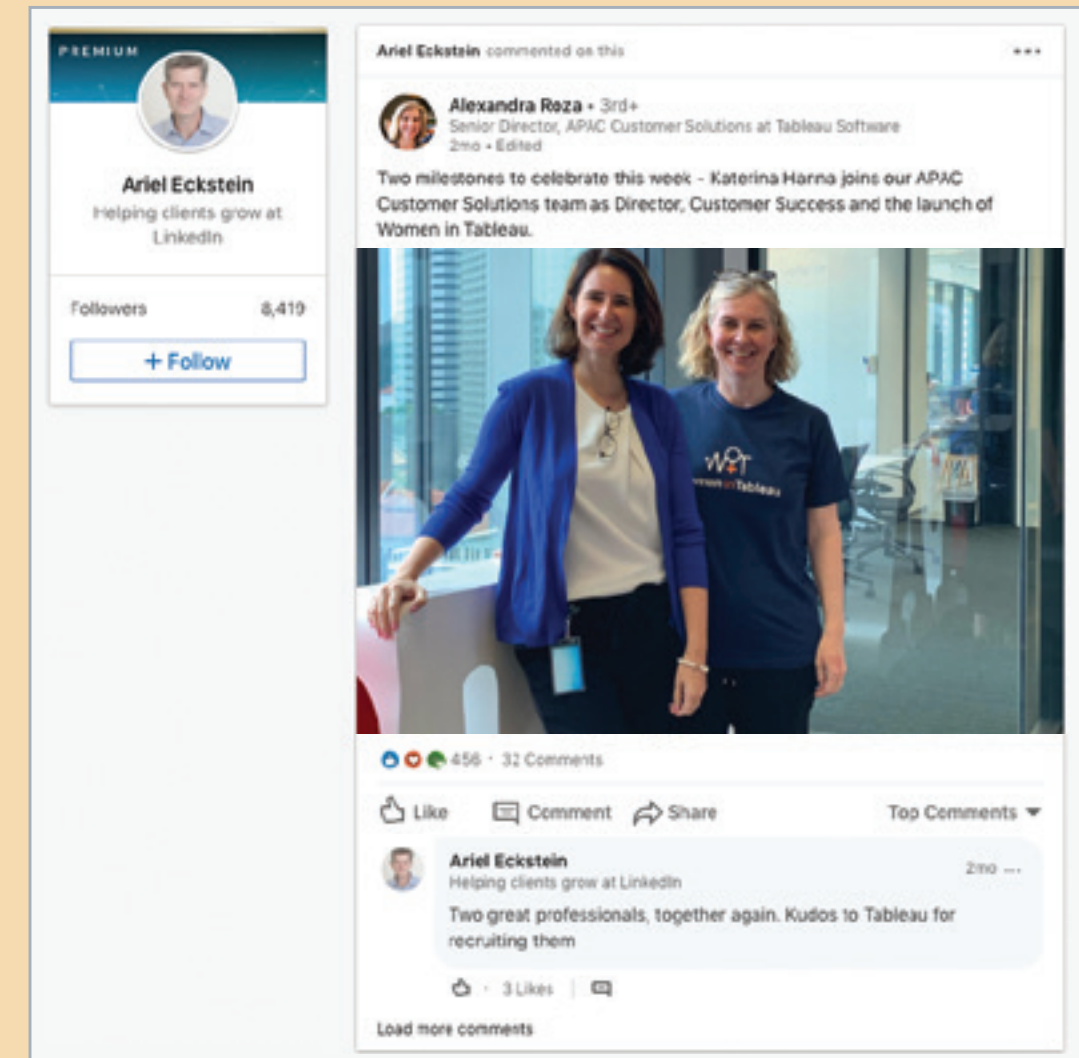
Auf LinkedIn können Sie direkt mit Ihren Kunden in Kontakt treten.

Dabei ist es vor allem wichtig, glaubwürdig zu sein. Kunden möchten verstanden werden und erwarten, dass Ihre Produkte sie beruflich weiterbringen.

Folgen Sie den Aktivitäten Ihrer Kunden auf LinkedIn. So können Sie nachvollziehen, was Ihnen wichtig ist, und sie mit Ihrem Expertenwissen unterstützen.

## Die persönliche Note

Würdigen Sie die Erfolge Ihrer Kunden, indem Sie wichtige Meilensteine teilen.





# Weisen Sie den Weg



# Know-how überzeugt

Jeden Tag sehen sich mehr als 660 Millionen Mitglieder auf LinkedIn Content von Führungskräften und Unternehmen an. Und jede Woche veröffentlicht LinkedIn Inhalte von Experten, die Trends setzen und Denkanstöße geben. So werden regelmäßig Hunderttausende an hochwertigen Artikeln veröffentlicht und gelesen.

Seien Sie mit dabei.



Diskutieren  
Sie mit.



Geben Sie Ihr Wissen  
weiter.



Teilen Sie interessante  
Artikel.

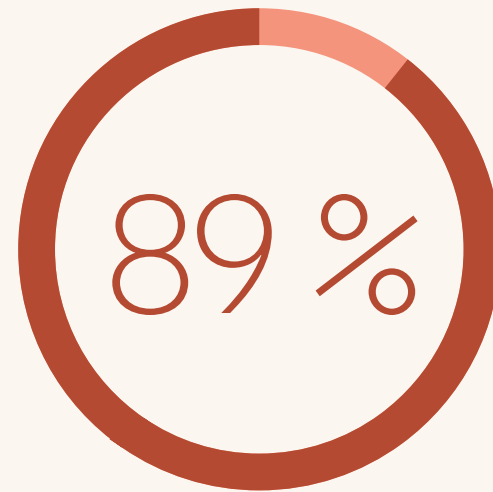
Entwickeln Sie gemeinsam mit Ihrem PR-Team eine Content-Strategie, die zu Ihren Interessen und Ihrem Fachgebiet passt. Lassen Sie sich beraten, welche Inhalte gefragt sind und wie oft Sie eigene Beiträge veröffentlichen sollten.



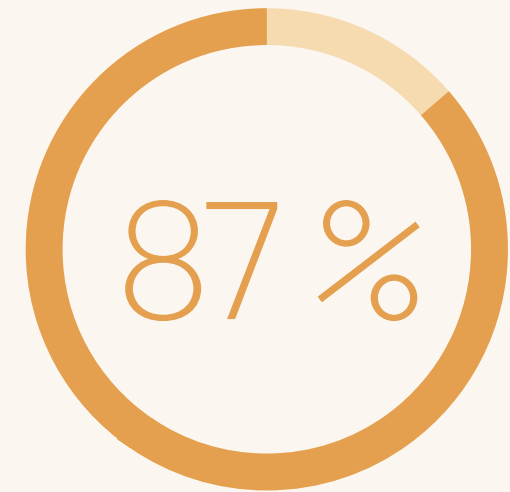


Expertenbeiträge wirken sich positiv auf den Unternehmenserfolg aus.

Entscheider sind sich einig, dass Thought Leadership zu:



das Vertrauen ins Unternehmen erhöht



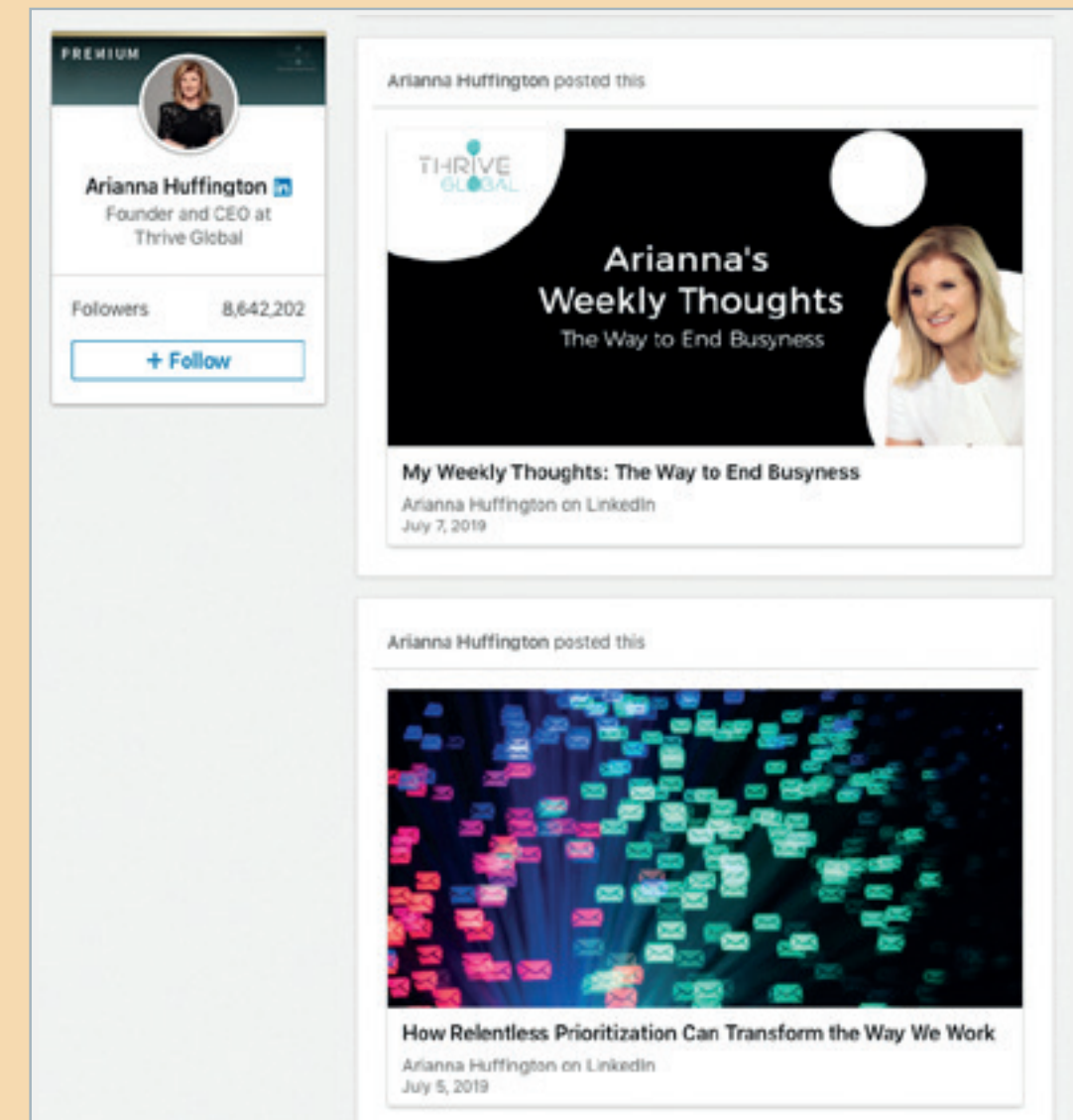
das Markenimage steigert

# Vernetzen Sie sich mit Ihren Followern

Machen Sie es wie die LinkedIn Influencer, die Millionen von Followern haben: Vergrößern Sie Ihren Einfluss, indem Sie Ihr Wissen und Ihre Erfahrung mit den Personen teilen, die Ihnen folgen. Diskutieren Sie Themen, die Ihre Kontakte interessieren, wie Management und Führung, typische Hürden oder Ihre Erfahrungen mit Kunden.

## Veröffentlichen und teilen Sie Updates

Indem Sie interessante Artikel, spannende Vorträge und relevante Branchen-News teilen, präsentieren Sie sich als Experte auf Ihrem Gebiet.



# Stärken Sie Ihre Marke

Menschen suchen den persönlichen Kontakt. Sie wollen sich mit Markenführern vernetzen und erwarten, dass diese in den sozialen Medien präsent sind. Ihr Vorteil: Kunden, die eine persönliche Beziehung zu Ihrer Marke aufgebaut haben, sind gute Markenbotschafter.



Posten Sie interessante Branchen-News.



Informieren Sie über Unternehmenserfolge.



Teilen Sie Unternehmenspräsentationen.

Auf LinkedIn können Sie wichtige Unternehmens-Updates veröffentlichen, über Neuigkeiten informieren und Ihre Erfolge präsentieren.

LinkedIn Live bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Follower mit Live-Übertragungen auf dem Laufenden zu halten.





Bleiben Sie  
wettbewerbsfähig

# Erfolgreich durch Beziehungen

Befähigen Sie Ihr Team, Entscheidungsträger schneller zu erreichen.

Teilen Sie Profile direkt mit Ihren Mitarbeitern und gewähren Sie ihnen Zugang zu Ihrem Netzwerk, ohne die Kontrolle abzugeben.

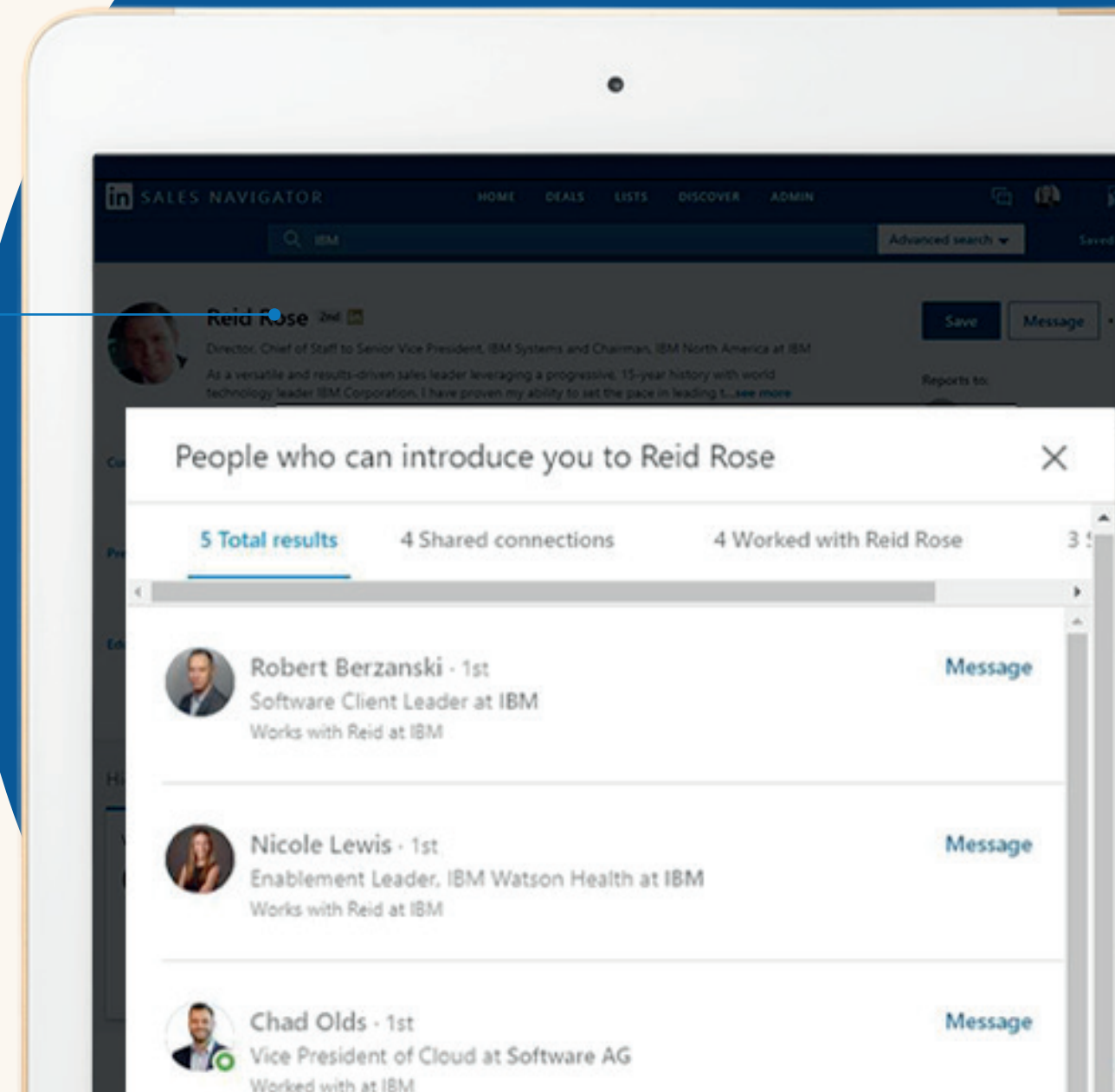
Mit LinkedIn Enterprise Sales Navigator können sich Vertriebler über die Funktion TeamLink persönlich vorstellen lassen und so leichter in Kontakt mit potenziellen Kunden treten.

Legen Sie gemeinsam mit Ihrem Vertriebsleiter fest, wie Sie potenzielle Kunden am besten ansprechen.

## Nutzer von Sales Navigator kommen

**2,5-mal** häufiger mit Entscheidern in Kontakt.

Mit TeamLink erweitern Sie Ihr Netzwerk und sehen, welche Kollegen Sie mit Entscheidern in Kontakt bringen können.



# Branche und Mitbewerber im Auge behalten

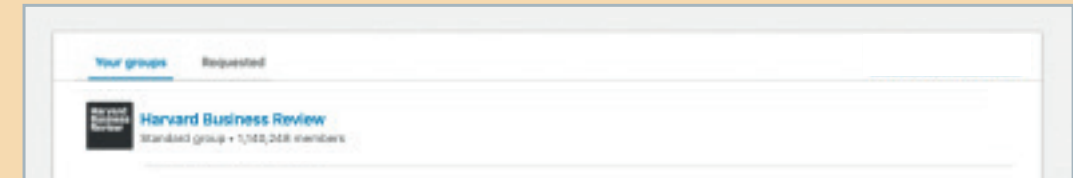
Als Expertin oder Experte müssen Sie wissen, was gerade in der Branche passiert.

LinkedIn hält Sie auf dem Laufenden und liefert Denkanstöße.

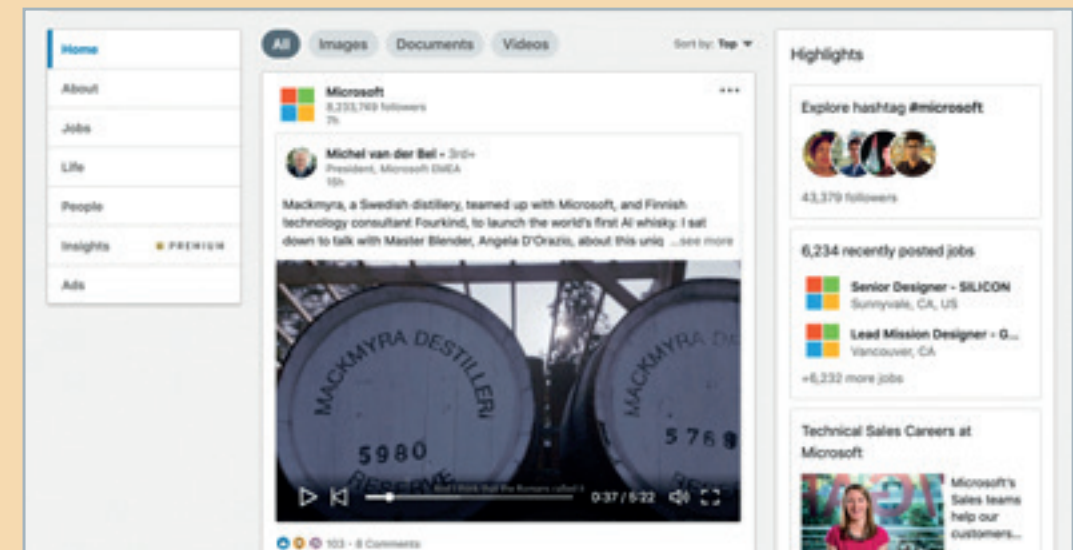
Mit LinkedIn können Sie die Aktivitäten Ihrer Mitbewerber in Echtzeit verfolgen.

Wenn Sie über aktuelle Trends und Herausforderungen informiert sein wollen, folgen Sie Start-ups. Diese sind in den sozialen Medien besonders aktiv.

Beteiligen Sie sich an Diskussionen, die Sie persönlich interessieren und beruflich voranbringen.



Folgen Sie Unternehmen, um aktuelle Beiträge und Ankündigungen zu erhalten.





Eine starke  
Marke schafft  
Vertrauen



# Markenaffinität aufbauen

Auf Ihrer LinkedIn Unternehmensseite präsentieren Sie Ihre Kultur, Werte und Erfolge.

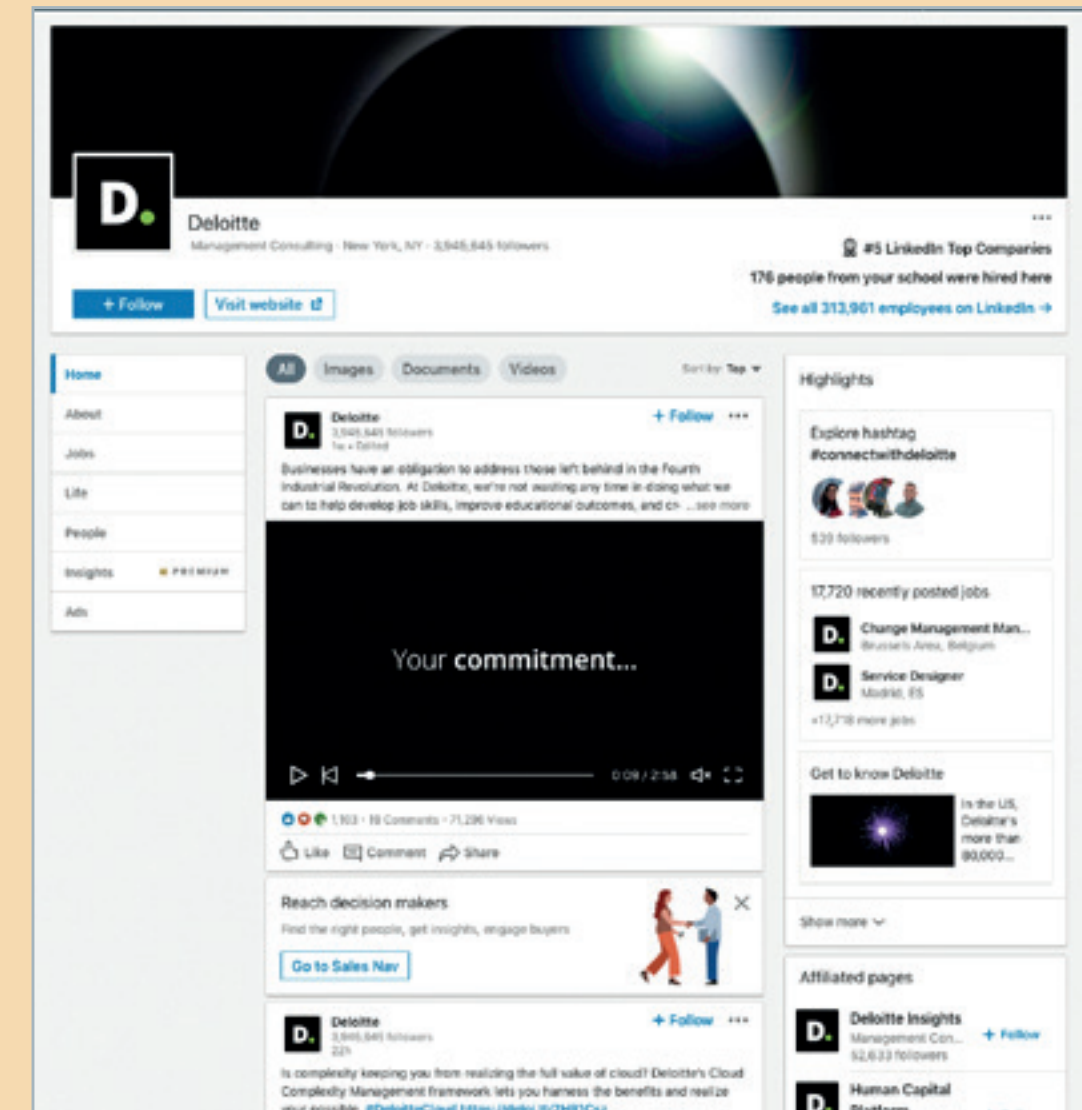
Unternehmen mit einer vollständigen und ansprechenden Unternehmensseite erzielen



mehr Seitenansichten pro Woche als Firmen, deren Seite unvollständig ist.

## Engagement optimieren

Teilen Sie vielfältigen und relevanten Content, um Ihre Zielgruppe zu erweitern. Mit wöchentlichen Updates erzielen Sie bis zu 2-mal mehr Engagement.



Hochwertiger Content, den  
Führungskräfte auf LinkedIn  
veröffentlichen, führt zu über

34 Tsd. Aufrufen von  
Stellenanzeigen

5 Tsd. Followern

auf der Unternehmensseite.





## Top-Talente gewinnen

Bei der Personalgewinnung zählen Sichtbarkeit, persönliche Kontakte und Empfehlungen.

Finden Sie Top-Talente schneller, indem Sie offene Stellen mit Ihrem Netzwerk teilen.

## Mitarbeiter fördern und halten

Wer Leistungsträger ans Unternehmen binden will, muss ihnen Herausforderungen und Weiterentwicklungsmöglichkeiten bieten. Schaffen Sie also eine Lernkultur, in der sich Mitarbeiter wohlfühlen und entfalten können.

# Lernmöglichkeiten sind ein Plus

Die Mitarbeiter von heute wollen ihre Weiterbildung selbst in die Hand nehmen. Davon profitiert auch das Unternehmen.

Unternehmen, die eine Lernkultur fördern, erzielen eine um

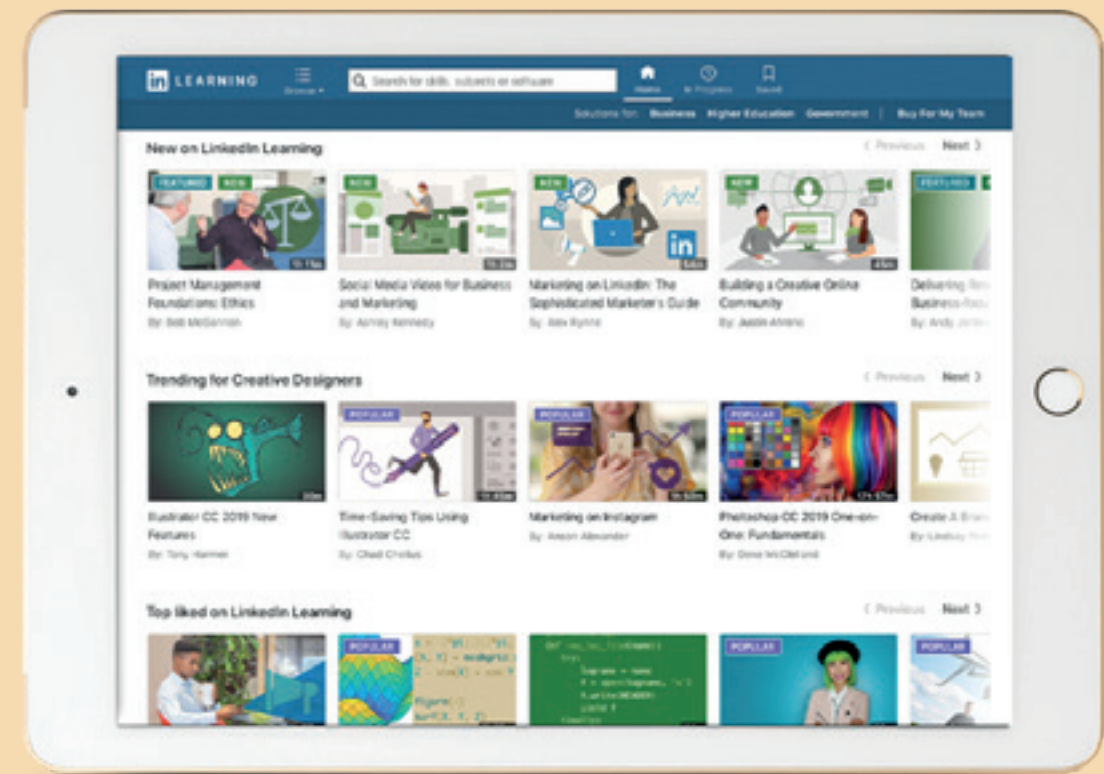


höhere Produktivität bei ihren Mitarbeitern.

## Weiterbildung mit LinkedIn Learning

Bieten Sie ein individuelles, flexibles Weiterbildungsprogramm an, bei dem Vorgesetzte spezifische Lernangebote für ihr Team zusammenstellen können.

Wählen Sie aus mehr als 15.000 Kursen aus dem Business-, IT- und Kreativbereich.



„Mitarbeiter inspirieren, fördern, ihnen zuhören und sie wertschätzen – es gibt viele Möglichkeiten, wie Sie die Motivation in Ihrem Team verbessern können. Wenn Sie diese vier Aspekte meistern, können Sie viel bewegen.“



**Jeff Weiner**

Chief Executive Officer, LinkedIn

# Ihr LinkedIn Profil

Halten Sie Ihr Profil auf dem neuesten Stand.


1. **FOTO:** Verwenden Sie ein aktuelles, qualitativ hochwertiges Profilbild. Das wirkt professionell und lädt Nutzer ein, mit Ihnen in Kontakt zu treten.
2. **STANDORT:** Wenn Sie einen Standort angeben, steigert dies Ihre Trefferquote um das 23-Fache. So werden Sie von potenziellen Partnern schneller gefunden.
3. **ZUSAMMENFASSUNG:** Verleihen Sie Ihrem beruflichen Werdegang eine persönliche Note und heben Sie Ihre Fachgebiete klar hervor.
4. **BERUFSERFAHRUNG:** Geben Sie frühere Arbeitgeber und Ihre jeweilige Position an. Dazu gehören auch Führungsaufgaben wie Vorstandsmitglied oder CEO.
5. **BILDER & VIDEOS:** Positionieren Sie sich und Ihr Unternehmen als Experte, indem Sie Fotos, Präsentationen und andere Medieninhalte veröffentlichen.

The image shows a LinkedIn profile for Jeff Weiner, CEO at LinkedIn. The profile is annotated with five numbered callouts:

- 1:** Points to the profile picture of Jeff Weiner.
- 2:** Points to the location information: "San Francisco Bay Area".
- 3:** Points to the summary text: "Internet executive with over 20 years of experience, including general management of mid to large size organizations, corporate development, product development, business operations, ...".
- 4:** Points to the "Experience" section, specifically the entry for "CEO LinkedIn" (Dec 2008 - Present • 9 yrs).
- 5:** Points to the "Media (8)" section, which displays two video thumbnails: "Bay Area Council 2012: The Next Human Leap" and "The Art of Conscious Leadership, Wisdom 2.0 2013".

6. **AUSBILDUNG:** Nutzer, die diesen Bereich ausgefüllt haben, erreichen 11-mal mehr Profilansichten. Darüber hinaus knüpfen sie leichter Kontakte mit ehemaligen Studienkollegen.
7. **KENNTNISBESTÄTIGUNGEN:** Bestätigen Sie die Kenntnisse Ihrer Mitarbeiter und Partner. So demonstrieren Sie Wertschätzung und unterstützen andere auf ihrem beruflichen Weg.
8. **EMPFEHLUNGEN:** Empfehlungen schaffen Vertrauen und zeigen, dass eine Person von Kollegen und Kunden geschätzt wird.
9. **INTERESSEN:** Folgen Sie Gruppen, Unternehmen oder Influencern, die Ihre Interessen teilen. So präsentieren Sie sich als gut informierter Branchen-Insider.

**Education**



**The Wharton School**  
Bachelor of Science, Economics  
1988 – 1992

**Featured Skills & Endorsements**

**Leadership** · 99+

Endorsed by Ambassador Shabazz and 19 others who are highly skilled at this

Endorsed by 135 of Jeff's colleagues at LinkedIn


**Entrepreneurs...** · 99+

Endorsed by Dharmesh Shah and 26 others who are highly skilled at this

Endorsed by 46 of Jeff's colleagues at LinkedIn

**Recommendations**



Received (7)    Given (22)



 **Derek E. Baird**  
Experienced Creative, Social & Digital Strategist - Kids/Tween/Teen & Family  
January 19, 2011, Derek E. reported directly to Jeff


While I was at Yahoo!, I had the honor of working for Jeff on the Yahoo! Teachers social networking product. Jeff was our executive sponsor on this project and he was our strongest and most passionate advocate.


His knowledge of the consumer Internet and youth media space was invaluable and his strategic eye was instrumental in moving our product from a hack day idea into a full beta.



**Interests**



 **Mark Cuban**   
President  
3,477,526 followers

 **Arianna Huffington**   
Founder and CEO at Thrive Global  
6,637,839 followers

 **Friends of LinkedIn**  
15,593 members

 **Accel Partners**  
61,475 followers

 **Laszlo Bock**   
CEO and co-founder of Humu. Fo...  
809,863 followers

 **Hiroshi Mikitani**   
CEO, Rakuten Inc.  
944,658 followers

# Quellen und Anmerkungen

- S. 2: Kate Reilly, „LinkedIn CEO Jeff Weiner Shares 4 Tips for Engaging on Social Media“, In: LinkedIn Talent Blog, 15. Dezember 2016 | Quelle
- S. 7: „Relationship Economics, how genuine communication and engagement in social media helps businesses grow relationships with employees and customers while improving the bottom line“, Altimeter Group in Zusammenarbeit mit LinkedIn, Dienstag, 14. Oktober 2014 | Quelle
- S. 9: Statistik zu den Profilen von Führungskräften basierend auf der Auswertung von LinkedIn Daten
- S. 19: „How Thought Leadership Drives Demand Generation“, Edelman-LinkedIn B2B Thought Leadership Impact Study, Mittwoch, 5. Dezember 2018 | Quelle
- S. 22: Anstieg in Kontakten zu Unternehmensentscheidern basierend auf der Auswertung von LinkedIn Daten
- S. 26: Anstieg der Seitenansichten pro Woche basierend auf der Auswertung von LinkedIn Daten
- S. 28: Wie sich hochwertiger Content auf die Zahl der angesehenen Stellenanzeigen und Unternehmens-Follower auswirkt, basierend auf der Auswertung von LinkedIn Daten
- S. 29: Workplace Learning Report 2019, LinkedIn, 25. Februar 2019 | Quelle
- S. 31: Jeff Weiner auf Twitter, Dienstag, 19. September 2017 | Quelle



# Über LinkedIn

LinkedIn vernetzt Fach- und Führungskräfte weltweit, um sie produktiver und erfolgreicher zu machen. Mit über 675+ Millionen Mitgliedern, darunter die Top-Entscheider aller Fortune 500-Unternehmen, ist LinkedIn das größte Business-Netzwerk der Welt.



Mehr zu unseren Business-Lösungen

[business.linkedin.com](https://business.linkedin.com)



Folgen Sie uns auf LinkedIn

[linkedin.com/company/linkedin](https://linkedin.com/company/linkedin)



Folgen Sie uns auf Twitter

[twitter.com/linkedin\\_dach](https://twitter.com/linkedin_dach)



