

SOCIAL
SCHWEIZ

Social Academy

Mit LinkedIn erfolgreich
zur nächsten Stelle



Baschi.SALE

socialschweiz.ch





Erfolg bei der Jobsuche auf LinkedIn ist kein Hexenwerk

Die Welt, in der wir leben, ist äusserst dynamisch. Diese fortlaufende Veränderung geht auch am Arbeitsmarkt nicht spurlos vorüber: Waren Stellenanzeigen in Zeitungen sowie klassische Bewerbungsmappen vor wenigen Jahren noch an der Tagesordnung, so hat sich das Blatt seither gewendet und die Jobsuche via LinkedIn ist der neue Standard. Zweifellos ein Fortschritt, aber sicherlich kein einfacher Umstieg!

In diesem LinkedIn Academy Workbook möchte ich dir das wichtigste Wissen rund um eine effektive Stellensuche auf LinkedIn mitgeben.

- ✓ Lerne, wie du ein interessantes und aussagekräftiges Profil erstellst,
- ✓ SEO und LinkedIn-Algorithmen zu deinem Vorteil nutzt
- ✓ und dich mit richtigem Engagement von der Konkurrenz abhebst.

Bist du bereit?

Inhalte des Workbooks

- 01 Personal Branding Tipps
für die Jobsuche auf LinkedIn
- A. Profilbild
 - B. Profilbanner
 - C. Persönliche URL
 - D. Profilslogan
 - E. Infofeld
 - F. Berufserfahrung
 - G. Skills: Kenntnisse und Fähigkeiten
 - H. Qualifikationen & Projektarbeiten
 - I. Ehrenamtliches Engagement
 - J. Empfehlungen und bestätigte Fähigkeiten
 - K. Nächste Schritte

02 Die Social Academy

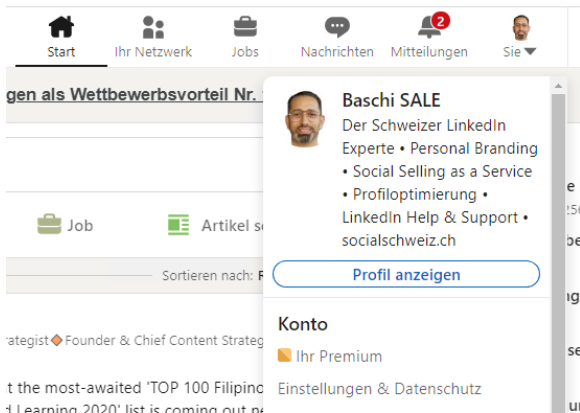
03 Kontaktdaten

01

Personal Branding Tipps für die Jobsuche auf LinkedIn

- A. Profilbild
- B. Profilbanner
- C. Persönliche URL
- D. Profilslogan
- E. Infofeld
- F. Berufserfahrung
- G. Skills: Kenntnisse und Fähigkeiten
- H. Qualifikationen & Projektarbeiten
- I. Ehrenamtliches Engagement
- J. Empfehlungen und bestätigte Fähigkeiten
- K. Nächste Schritte

Das Profilbild



Wozu brauchst du ein Profilbild?

Der erste Eindruck zählt. Lade daher ein sympathisches und professionelles Portraitfoto von dir in deinem LinkedIn-Profil hoch. Auf diese Weise weckst du bei Profilbesuchern direkt Vertrauen und machst vom ersten Moment an einen guten Eindruck bei Personalern und Recruitern.

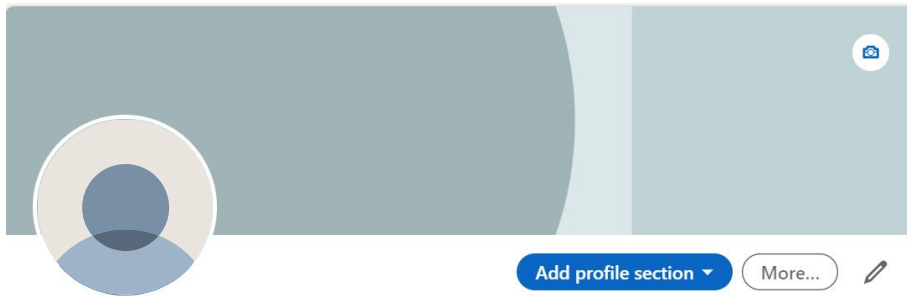
Do's

- ✓ Wähle ein professionelles Portraitbild in angemessener Kleidung
- ✓ Achte auf einen neutralen Hintergrund und gute Belichtung
- ✓ Ein Lächeln bricht das Eis und lässt dich sympathisch wirken

Dont's

- ✗ Urlaubsfotos und unseriöse, private Bilder sind ein No-Go
- ✗ Verwende keine Gruppenfotos - du alleine stehst im Mittelpunkt
- ✗ Vermeide verpixelte, unscharfe oder schwarz-weiße Fotos

Das Profilbanner



Was ist ein Profilbanner?

Das Banner ist deine persönliche Werbefläche in deinem LinkedIn-Profil. Es findet sich ganz oben auf Höhe deines Profilbildes und ist daher enorm wichtig für den ersten Eindruck - und der beste Ort, um deine Kontaktinformationen und Verlinkungen zu platzieren.

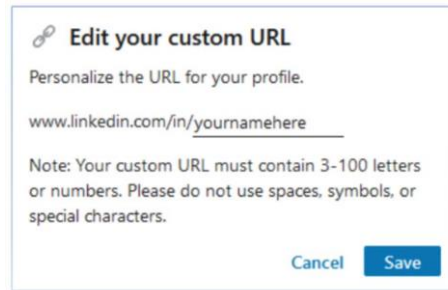
Do's

- ✓ Füge Informationen auf der rechten Seite des Banners hinzu, damit sie auch auf Mobilgeräten und gut lesbar sind
- ✓ Achte auf ein ansprechendes Layout und gute Bildqualität
- ✓ Stimme Profilfoto und Banner farblich aufeinander ab

Dont's

- ✗ Zu viele Text macht dein Banner unübersichtlich
- ✗ Vermeide veraltete Kontaktdaten und Infos im Profilbanner
- ✗ Zu weit links platzierte Inhalte sind in der mobilen Ansicht verdeckt

Deine persönliche Profil-URL



Wozu solltest du deine Profil-URL bearbeiten?

Der Link zu deinem LinkedIn-Profil besteht meist aus deinem Namen und einer wirren Zahlenkombination - das macht deine URL nicht nur unschön, sondern auch wenig einprägsam. Ändere die URL deines Profils daher mit der Vanity-Funktion und gestalte sie ansprechender.

Do's

- ✓ In deinen Profileinstellungen lässt sich die URL leicht bearbeiten
- ✓ Erleichtere deinen Kunden den Zugang zu deiner Website, indem du deinen Namen in der URL verwendest
- ✓ Teile deine URL auch auf anderen Plattformen wie z.B. einem Blog

Dont's

- ✗ Verkompliziere deine URL nicht unnötig
- ✗ Vergiss nicht, deine URL bei Veränderungen in der Unternehmensstruktur entsprechend anzupassen
- ✗ Verwende keine URL mit ehemaligen Namen, z.B. Mädchenname

Der Profilslogan

Headline

Biology student at The University of Manchester with 12 months industrial experience in a biotech business...

Wecke Interesse mit einem guten Profilslogan

Neben Namen und Profilbild fällt Personalern, Recruitern und anderen Nutzern als allererstes dein Slogan ins Auge. Profilbesucher müssen anhand deines Slogans innerhalb von Sekunden erkennen und verstehen können, wer du bist und was du machst.

Darüber hinaus ist dein Profilslogan entscheidend, um eine gute Position in Suchergebnissen zu erreichen. Lege daher Wert auf einen aussagekräftigen Slogan, der das Interesse zum Weiterlesen weckt - vor allem aber alle wichtigen Keywords deiner Branche und Position enthält.

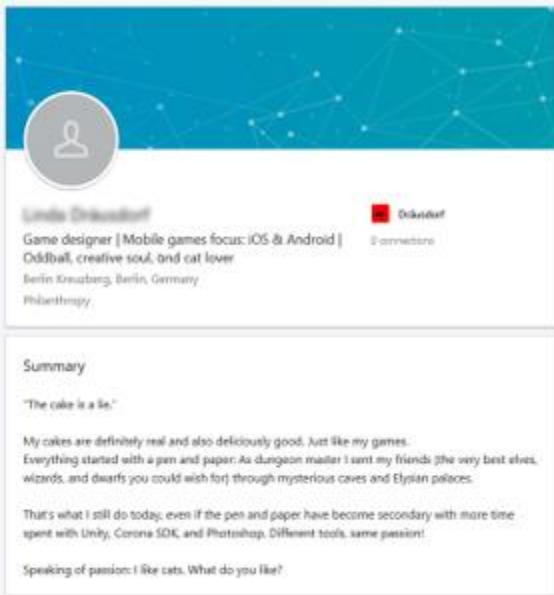
Do's

- ✓ Stelle deine relevanten Fähigkeiten und Titel in den Vordergrund
- ✓ Baue aussagekräftige Keywords ein, um deine SEO zu optimieren
- ✓ Erwähne deinen aktuellen Tätigkeitsbereich oder Beruf

Dont's

- × Achte darauf, veraltete Angaben regelmässig zu aktualisieren
- × Verzichte auf Angaben zu Hobbies oder Haustier
- × Überlade deinen Profilslogan nicht. Hier gilt "weniger ist mehr"

Das Infocamp



Platz für deine Erfolgsgeschichte

Das Infocamp ist der richtige Ort, um deinen bisherigen Werdegang zu veranschaulichen. Was hast du bisher erreicht, an welchen Projekten hast du mitgewirkt? Gib Profilbesuchern einen ersten Einblick in deine wichtigsten Qualifikationen und beruflichen Erfahrungen. Wer bist du, was kannst du und was macht dich besonders?

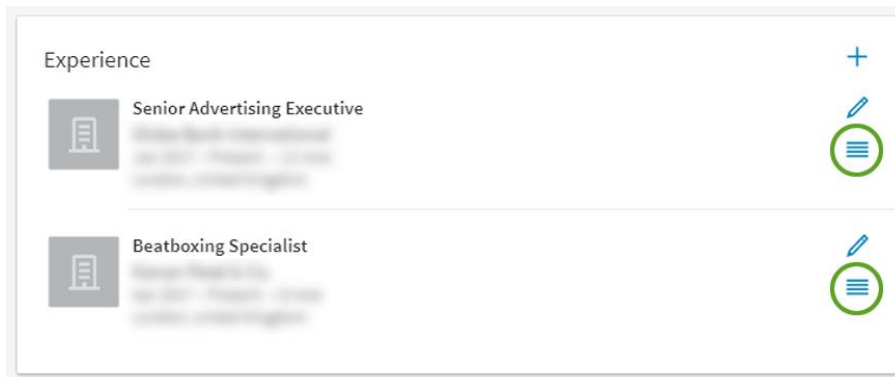
1. Deine Erfolgsgeschichte

Beschreibe, welche beruflichen Erfahrungen du bereits gesammelt hast und wie du dorthin gekommen bist, wo du jetzt stehst. Verwende auch hier wichtige Schlagwörter, um auch hier einen möglichst guten SEO-Wert zu erreichen. Hast du eigene Produkte auf den Markt gebracht oder in einem Projekt einen entscheidenden Beitrag geleistet? Erzähle, wie der Entwicklungsprozess ablief und welche Herausforderungen es gab.

2. Die Erfolgsgeschichte deines Unternehmens

Du warst nicht nur angestellt, sondern hast ein eigenes Unternehmen geleitet? Stelle in deinem Infocamp heraus, wodurch sich dein Unternehmen auszeichnet. Gehe auch darauf ein, wie du dein Unternehmen gegründet und aufgebaut hast und was die größten Erfolge waren.

Berufserfahrung



Das Feld "Berufserfahrung" - entscheidend für Mensch und Maschine

Der Profilbereich, der deine Berufserfahrung darstellt, ist aus zweierlei Gründen enorm wichtig. Zum einen können Recruiter und Personaler dadurch einzuschätzen, wie viel Erfahrung du in relevanten Branchen und Positionen bereits hast. Darüber hinaus spielt er eine wichtige Rolle für die SEO-Bewertung deines Profils. Daher solltest du im Bereich "Berufserfahrung" unbedingt die richtigen Bezeichnungen, Beschreibungen und relevante Keywords deiner bisherigen Tätigkeiten angeben. Die SEO-Bewertung deines Profils entscheidet darüber, ob dein Profil bei entsprechenden Suchanfragen durch Unternehmen und Recruiter in den Suchergebnissen gelistet wird. Je schlechter die SEO, desto geringer die Jobaussichten.

- ✓ Achte auf eine aussagekräftige Beschreibung deiner Tätigkeiten und stelle hilfreiche Informationen wie Links oder Dateien bereit
- ✓ Recherchiere die wichtigsten Keywords und verwende sie mehrfach
- ✓ Erstelle aus SEO-Gründen bereits im Voraus ein Feld mit dem Jobtitel, auf den du dich bewerben möchtest

Skills: Kenntnisse und Fähigkeiten

Warum du deine Skills sorgfältig auswählen solltest:

Indem du deine "Kenntnisse und Fähigkeiten" im Profil angibst, haben Besucher direkt einen Überblick über deine Skills und potenzielle Arbeitgeber können sofort sehen, ob du in den notwendigen Bereichen bereits Erfahrung mitbringst. Doch damit nicht genug: Auch in diesem Bereich spielt SEO eine wichtige Rolle. LinkedIn nutzt deine Fähigkeiten automatisch als Keywords und gleicht sie mit den Anforderungen in Jobanzeigen ab. Diese Keywords sind sogar umso hilfreicher, wenn dir andere Nutzer deine Kenntnisse bestätigt haben.

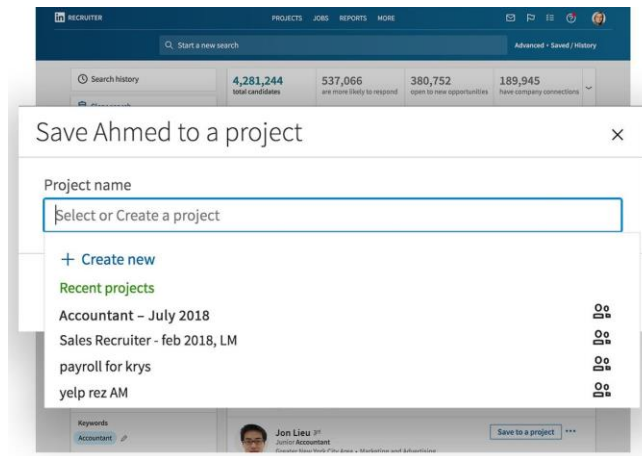
Do's

- ✓ Setze deine wichtigsten und relevantesten 3 Skills oben auf die Liste
- ✓ Schöpfe die maximale Anzahl von 50 Fähigkeiten voll aus
- ✓ Lasse dir deine Kenntnisse für einen SEO-Boost von deinen Kontakten bestätigen, das macht sie zu wertvollen *confirmed keywords*

Dont's

- ✗ Wähle keine willkürlichen Fähigkeiten ohne Relevanz
- ✗ Lege Wert auf eine sinnvolle, priorisierte Sortierung deiner Kenntnisse
- ✗ Sei bei bestätigten Skills nicht egoistisch, sondern erwidere den Gefallen auch

Qualifikationen und Projektarbeiten



Welche Qualifikationen kann ich in meinem Profil angeben?

Unter "Qualifikationen" kannst du deine Sprachkenntnisse, Auszeichnungen, und Kurszertifikate, ja sogar Publikationen aufführen. Welches Können hebt dich von der Masse ab? Welche Sprachen sprichst du fließend? Hast du einmal ein Buch geschrieben? Mit solchen speziellen und relevanten Qualifikationen machst du einen bleibenden Eindruck bei Recruitern.

- ✓ Verlinke Quellen und füge weiterführende Informationen hinzu, um deine Qualifikationen zu belegen und klarifizieren

Wozu kann ich das Feld "Projekte" verwenden?

Besonders für Selbstständige ist es interessant, Projektarbeiten im Profil anzugeben. Bist du seit Jahren freiberuflich tätig oder hast ein eigenes Unternehmen, lässt sich dein breiter Erfahrungsschatz im Feld "Berufserfahrung" oft nur ungenügend darstellen. In diesem Fall empfiehlt es sich, einzelne Projekte, etwa je nach Auftragsart oder Kunde, anzulegen. Auf diese Weise kannst du deine Werke für sich sprechen lassen.

- ✓ Gib deine erfolgreichsten Projekte als Vorzeigeobjekte an
- ✓ Füge Links oder Dateien zur Visualisierung deiner Referenzen ein

Ehrenamtliches Engagement



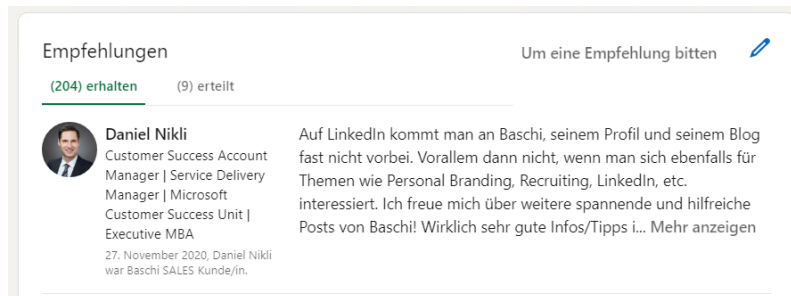
Wozu solltest du ehrenamtliches Engagement im Profil angeben?

Im Bereich "Ehrenamt" hast du die Möglichkeit, verschiedene ausserberufliches Engagement anzuführen. Egal ob als Übungsleiter oder Vorstand im Sportverein, als Jugendbetreuer auf Freizeitfahrten, in einer sozialen Einrichtung oder im Naturschutz - in diesem Profilbereich kannst du in mehreren Feldern übersichtlich auflisten, bei welcher Organisation und in welchem Zeitraum du dich ehrenamtlich engagiert hast - oder es noch immer tust.

Ehrenamtliches Engagement im Profil zeigt Personalern und Recruitern, dass dir deine Mitmenschen am Herzen liegen und du Zwecke, die dir wichtig sind, aus Leidenschaft unterstützt. Vieles würde ohne ehrenamtliche Helfer in unserer Gesellschaft überhaupt nicht funktionieren - und dieses Engagement lohnt sich oftmals sogar doppelt.

- ✓ Zögere nicht, auch frühere ehrenamtliche Tätigkeiten mit dem entsprechenden Zeitraum anzugeben, etwa aus deiner Jugend oder der Zeit deines Studiums
- ✓ Gib den Besuchern deines Profils einen Einblick in dein Engagement, indem du jede Position in einigen Sätzen beschreibst und dabei erwähnst, was dich dazu bewegt hat, dich zu engagieren
- ✓ Beginnst du ein neues Ehrenamt, nimm es mit in dein LinkedIn Profil auf, um die Angaben immer aktuell zu halten

Empfehlungen



Wozu dienen Empfehlungen auf deinem LinkedIn-Profil?

Egal ob bei Produktbewertungen in Online-Shops oder als Erfahrungsbericht über ein lokales Restaurant - Bewertungen anderer Käufer, Nutzer der Kunden sind ein essentieller Bestandteil einer guten Reputation eines Unternehmens oder Produktes.

Ebenso wirken Empfehlungen auf deinem LinkedIn-Profil: Sie dienen als authentische Referenzen deiner guten Arbeitsweise, Zuverlässigkeit, Erfahrung, Kompetenz und Umgänglichkeit. Damit sind eine Handvoll guter Empfehlungen unerlässlich für die Jobsuche und können schlussendlich den Unterschied machen: Denn egal, wie sehr du dich selbst in deinem Profil lobst, gute Worte aus dem Mund (ehemaliger) Kollegen, Vorgesetzter, Geschäftspartner oder Kunden wirken um ein Vielfaches authentischer und helfen dir auf diese Weise, deine eigenen Aussagen glaubwürdig zu untermauern.

- ✓ Traue dich, Arbeitskollegen, Kunden und Business-Partner nach einer Empfehlung zu fragen und biete Ihnen im Gegenzug das gleiche an
- ✓ Stelle sicher, dass die Inhalte deines Profils, insbesondere die relevanten Keywords deiner Berufserfahrung, Kenntnisse und Fähigkeiten sowie Empfehlungen konsistent sind - das ergibt bei Profilbesuchern ein schlüssiges Big Picture!

Die nächste Schritte: Loslegen!



Profil optimiert? Diese Schritte kannst du als nächstes unternehmen

Sobald dein LinkedIn-Profil ansprechend aussieht und vollständige, aussagekräftige Informationen über dich und deine Fähigkeiten und Erfahrungen enthält, ist ein grosser Schritt in Richtung neuer Stelle geschafft.

Als nächstes gilt es, dich aktiv auf Jobsuche zu begeben, dir ein Netzwerk aufzubauen und mit deinem Netzwerk zu interagieren. Hierfür kannst du nach interessanten Unternehmen suchen und diesen folgen. Oftmals erhältst du auch direkt auf einer Unternehmensseite Vorschläge für andere Unternehmen in der Branche.

Ein wichtiges Tool können auch LinkedIn-Gruppen sein: In nahezu jeder Branche, für jede Position und alle Jobtitel gibt es grosse LinkedIn-Gruppen, wo entsprechender Austausch und aktives Networking stattfindet.

Kommt eines der Unternehmen für dich als Arbeitgeber in Frage, identifiziere die Entscheidungsträger und connecte dich ihnen, interagiere mit den Akteuren des Unternehmens und engagiere dich in den Kommentarspalten ihrer Postings.

Jetzt bist du bereit für die Jobsuche auf LinkedIn!

A group of diverse people in a modern office setting, looking at laptops and smiling. The scene is brightly lit with large windows in the background. In the foreground, a man with glasses and a dark shirt is looking towards the right. Behind him, a woman with long blonde hair is also looking right, and a man with glasses is looking further right. In the background, another woman is smiling. The overall atmosphere is professional and collaborative.

Social Academy

**Social Schweiz ist dein Partner,
wenn es um LinkedIn geht**

Mit Social Academy zum LinkedIn Erfolg



Lerne, die Möglichkeiten von LinkedIn zu nutzen

In diesem Workbook hast du wichtige Tipps an die Hand bekommen, die du direkt selbst umsetzen kannst. Doch es gibt noch viel mehr zu entdecken:

Social Academy: Workshops, Begleitung & Sparring

- ✓ Bestes Angebot auf dem Schweizer Markt
- ✓ Einzigartiger Mix aus theoretischem Inhalt, praxisnaher Vermittlung und individueller Betreuung bei der Umsetzung

Inhalt & Ablauf der Social Academy

1. Personal Branding Workshop (2,5h)
+ je ein 45-minütiger Webcall nach der ersten sowie zweiten Woche
2. LinkedIn for Business Success Workshop (2,5h)
+ Social Sparring Begleitung für ein Monat (via Telefon und Slack)
3. Extra Workshop (3h) nach weiteren 7-10 Tagen für Fragen und Tipps
+ Ausstellung deines Social Schweiz LinkedIn Academy Zertifikats

Interessiert?

www.socialschweiz.ch

Du willst mehr über LinkedIn wissen? Baschi Sale ist dein Ansprechpartner.

Vor mehr als 10 Jahren hat Baschi Sale als einer der ersten Schweizer das enorme Potenzial des Business-Netzwerks LinkedIn für Sales, Marketing und Jobsuche erkannt. Heute ist Baschi der LinkedIn-Experte der Schweiz, hat unzählige Workshops und Seminare rund um LinkedIn gegeben und viele Unternehmen wie auch Privatpersonen dabei unterstützt, die Möglichkeiten von LinkedIn effektiv für ihre persönlichen Ziele zu nutzen.

Baschi SALE

Der Schweizer LinkedIn

Experte • Social Selling as a Service



076 366 36 36



bs@socialschweiz.ch



socialschweiz.ch

Wir freuen uns auf deinen Kontakt!