

Digitale Souveränität

Modul 3

Online, 27.05.2020



Digitale Souveränität

Modul 1: Die Webseite, ecommerce, Google, AdWord & Co. richtig einsetzen.

Aktuelle Anwendungsbeispiele / Wie perfekt meine Webseite am besten / Auswertungen wie My Business Einträge und was alles umgesetzt werden kann. / Was sind die besten Quellen für Ihre Webseite? / Wie nutze ich Social Media für Online Shops / Social SEO

Modul 4: Kampagnen, Content & Tools die Erfolg versprechen und einfach zu nutzen sind.

Aktuelle Anwendungsbeispiele / Was für Tools sind am Markt im Einsatz / Kampagnen in Verbindung mit spannendem Content (360WeAre) VR / AR Anwendungen die verkaufen / Bots in der Kommunikation.

Modul 2: Social Media. Das Potential von Facebook, Instagram, TikTok & Influencern verstehen und nutzen.

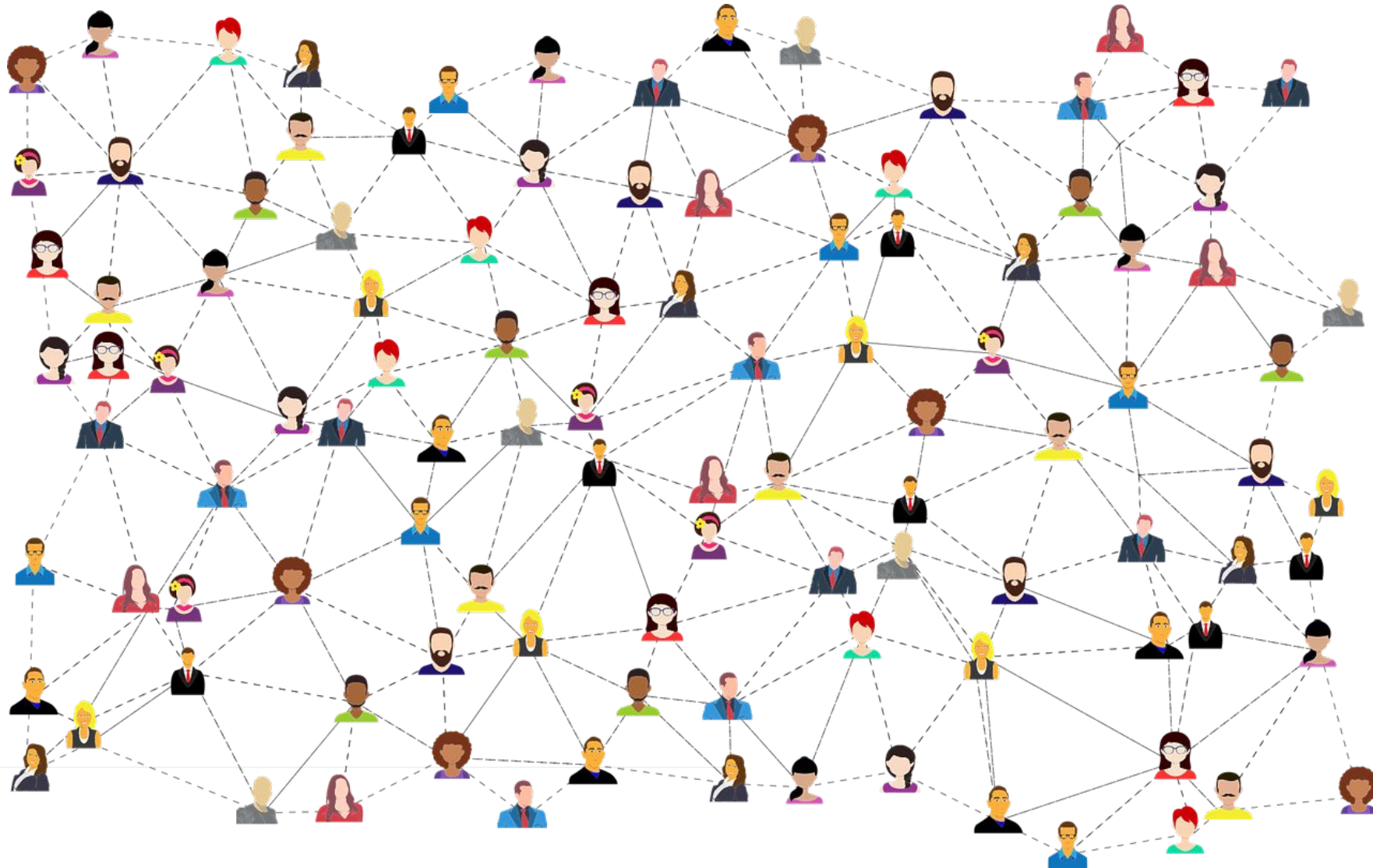
Wie nutze ich Livestreaming auf Facebook sowie Instagram als Verkaufskanal / Welche Kanäle performen zurzeit am besten (TikTok und Co) / Wie nutze ich die Plattformen LinkedIn und LinkedIn um u.a. mein Profil zu schärfen und neue Kontakte zu finden?

Modul 3: Kommunikation & Zusammenarbeit: Whatsapp, Zoom, Skype, Elearning oder Blended Learning

Aktuelle Anwendungsbeispiele / Whatsapp / Bitrix 24 / Kollaborations Tools / Gruppen auf Facebook, XING, LinkedIn / SC Community /Whatsapp Business Profil richtig nutzen



Kommunikation



Zusammenarbeit



eLearning Kanäle

- Facebook
- Google
- Udemy
- Webinar
- Tutorials
- WordPress
- Moodle



eLearning Strategie

- Ziele definieren und Zielerreichung messbar machen.
- Entscheiden, ob e-Learning das Mittel der Wahl ist.
- E-Learning zur Chefsache machen: Führungskräfte müssen hinter e-Learning stehen.
- Technische und organisatorische Voraussetzungen für e-Learning prüfen und sicherstellen.
- Mitarbeiter, die zur Zielgruppe gehören, aber auch Trainer, Vorgesetzte und Betriebsrat frühzeitig einbinden.
- Nach Zielgruppen differenzieren, keine „Gießkannen-Schulungen“ planen.
- Projekte identifizieren, in denen e-Learning den größten Nutzen entfaltet, und damit beginnen.
- Zugkräftige Inhalte so aufbereiten, dass sie die Zielgruppe motivieren und deren Bedarf treffen.
- (Technische, organisatorische, emotionale) Hürden abbauen und gering halten.
- Bewerben, informieren und kommunizieren.
- Vorschläge einholen, Feedback geben lassen und das Lernangebot verbessern.

