



Kundengewinnung über LinkedIn – wie wir zum erfolgreichen Markenbotschafter für unser Unternehmen werden

Einladung zum B2B-Netzwerktreffen der fördernden Mitglieder in der EWA:
Workshop mit Celine Pfeiderer und Lukas Weisser von BrandingPeople



**17.09.2025, 10 bis 17 Uhr
im Alpenpark Neuss**

Personal Branding – das authentischste Marketing, das du haben kannst!

Wenn man als Führungskraft und Repräsentant eines Unternehmens LinkedIn noch nicht in die eigene Kommunikationsstrategie aufgenommen hat, ist jetzt der ideale Zeitpunkt, damit anzufangen. Denn LinkedIn ist weit mehr als nur eine Plattform für Businesskontakte oder Jobsuche. In den letzten Jahren hat sich das Netzwerk zu einem unverzichtbaren Tool entwickelt, das hilft, seine Marke zu stärken, authentische Beziehungen zu knüpfen und das Image des eigenen Unternehmens nachhaltig zu fördern. Nicht ohne Grund nutzen selbst große Brands wie Adidas & Nike LinkedIn und setzen dabei auch auf Markenbotschafter, um die eigene Marke zu positionieren. Denn nichts ist mächtiger & authentischer als eine starke Personal Brand. Wie aber werden wir zu einem erfolgreichen Corporate Influencer für unser Unternehmen?



Celine Pfeleiderer und Lukas Weisser von BrandingPeople GmbH aus Hamburg zeigen uns in diesem eintägigen praxisbezogenen Workshop, wie wir LinkedIn als Plattform für die Kundengewinnung einsetzen können und welche Rolle wir selbst dabei als Corporate Influencer spielen. Die wichtigsten Themen:

- LinkedIn 1x1, das notwendige Handwerkszeug für mehr Reichweite & Brand-Awareness,
- Profiloptimierung, um einen perfekten ersten Eindruck zu hinterlassen und die richtigen Menschen anzuziehen
- Der LinkedIn-Algorithmus
- Wie finde ich die richtige Positionierung?
- Wie entwickle ich eine passende Strategie?
- So geht LinkedIn Content richtig & reichweitenstark!
- Do`s & Don`ts
- Welche Ziele erreiche ich auf LinkedIn? Sales? Mitarbeitergewinnung? Bekanntheit? Employer Branding?
- Das Gelernte umsetzen: Wir schreiben einen LinkedIn Beitrag!



Celine Pfeleiderer absolvierte ein Bachelor-Studium der Psychologie an der Hochschule Fresenius und machte ihren Master in Medien- und Kommunikationsmanagement an der Macromedia University of Applied Sciences. Sie begann ihre Karriere im Bereich der Psychologie, entwickelte aber schnell eine Leidenschaft für Markt- und Werbepsychologie. Nachdem sie sich als Freelancer auf Plattformen wie Instagram und Facebook etabliert hatte, verlagerte sie ihren Fokus vor zwei Jahren auf LinkedIn. Einer Tätigkeit als Digital Marketing Manager für BrainTalents und in der Online-Marketing-Beratung folgte 2024 der Entschluss, gemeinsam mit Lukas Weisser die BrandingPeople GmbH ins Leben zu rufen. Nach ihrer Überzeugung ist „Corporate Influencing das authentischste Marketing, das Du haben kannst“.



Lukas Weisser schloss 2018 sein Studium in Sportökonomie an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement mit dem Master-Titel ab. Danach war er viele Jahre in der Sportbranche tätig und entdeckte LinkedIn als effektives Instrument für Personal Branding und Vertrieb. Vor über 2 Jahren machte er sich selbstständig, um Führungskräften und Profisportlern zu helfen, sich auf LinkedIn zu positionieren. Von 2008 bis 2023 war er als DFB-Schiedsrichter bei jedem Spiel, das er piff, aufs Neue mit der Herausforderung konfrontiert, 22 emotionsgeladenen und erfolgsbesessenen Spielern auf Augenhöhe zu begegnen und in jeder Situation des Spiels für Akzeptanz seiner Entscheidungen zu sorgen – Erfahrungen, die sich auf das Berufsleben übertragen lassen!

Gemeinsam gründeten Celine Pfeleiderer und Lukas Weisser die **BrandingPeopleGmbH**, mit dem Fokus auf Personal Branding und Corporate Influencing auf LinkedIn. Unter dem Motto „People First“ unterstützen Celine und Lukas Unternehmen, Führungskräfte, Profisportler und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dabei, sich authentisch als Experten auf LinkedIn zu positionieren und damit Markenbekanntheit, Verkaufserfolg und Arbeitgeberattraktivität zu steigern.



Bitte beachten Sie: Um den Dialog bei unserem B2B-Netzwerktreffen möglichst intensiv zu gestalten, ist die **Zahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf maximal 25 begrenzt**. Anmeldungen sind möglich unter „Veranstaltungen“ in unserem **exklusiven Mitgliederbereich myEWA** auf **www.ewa.info**. Wegen der begrenzten Zahl an Plätzen sind zunächst maximal 2 Anmeldungen pro Unternehmen möglich. Sollten nach dem Ablauf der Anmeldefrist noch Plätze frei sein, wird dieses Limit aufgehoben.

Nach dem B2B-Netzwerktreffen sind Sie herzlich eingeladen zu einem gemeinsamen Abendprogramm mit Eisstockschießen und „Gipfelbuffet“ im Restaurant Hochalm mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern des EWA-Seminars „Erfolgreich Mitarbeitergespräche führen“, welches am darauffolgenden Tag stattfindet.

Programmänderungen vorbehalten!

Teilnahmegebühr für EWA-Fördermitglieder: 320,00 € zzgl. USt.

Die Seminargebühr umfasst:

- Tagungsgetränke und Snacks in den Tagungspausen
- 1 x Mittagessen und 1 x Abendessen inkl. Tischgetränke
- Gemeinsames Abendprogramm in der Skihalle Neuss

Wir haben für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des B2B-Netzwerktreffens, die das gemeinsame Abendprogramm mit den Gästen unseres Seminars „Erfolgreich Mitarbeitergespräche führen“ teilnehmen möchten, Einzelzimmer mit Frühstück zum Preis von 155,00 € (inkl. USt) reserviert. Sie können die Buchung auf der Webseite unter dem „Aktionscode“ **EWA** vornehmen. <https://booking.alpenpark-neuss.de/search>

VERANSTALTUNGSADRESSE:

Alpenpark Neuss
An der Skihalle 1
41472 Neuss
www.alpenpark-neuss.de

VERANSTALTER:

European Waterpark Association e.V.
Josephsplatz 4
90403 Nürnberg
Mail info@ewa.info
Phone +49 911 24 06 145
FAX +49 911 24 06 146

Bitte beachten Sie: Stornogebühr 100 % des Teilnehmerbeitrags und der Übernachtungskosten, sofern wir den Platz nicht anderweitig besetzen können.

Wir freuen uns darauf, Sie beim Netzwerktreffen der fördernden Mitglieder begrüßen zu dürfen!