

# BILDUNGSSENSITIVES MARKETING FÜR SELBSTÄNDIGE DOZIERENDE



**Online-Fortbildungsreihe in 8 Modulen**  
**freitags, 14:30-18:30**

Modul 1:	17. April 2026	Grundlagen der Online-Sichtbarkeit
Modul 2:	24. April 2026	Webseite und E-Mail Marketing
Modul 3:	08. Mai 2026	LinkedIn für Anfänger*innen
Modul 4:	22. Mai 2026	LinkedIn für Fortgeschrittene
Modul 5:	29. Mai 2026	Instagram für Anfänger*innen
Modul 6:	12. Juni 2026	Instagram für Fortgeschrittene
Modul 7:	19. Juni 2026	Strategie und Mut für digitales Marketing
Modul 8:	26. Juni 2026	Marketing-Werkstatt

Deine Dozentin **Sirit Coeppicus** ist Inhaberin der Agentur Textwelle und Gründerin des Netzwerks „Frau mit Bizz“.



# BILDUNGSSENSITIVES MARKETING FÜR SELBSTÄNDIGE DOZIERENDE



## Sichtbar werden als Dozent\*in und Expert\*in – praxisnah und machbar

Die Fortbildungsreihe unterstützt Dozierende, Trainer\*innen und Expert\*innen dabei, eine stimmige und realistische Online-Präsenz aufzubauen bzw. zu optimieren. Wichtige Aspekte hierbei sind die eigene Persönlichkeit, Zielgruppe(n), Knowhow und zeitlichen Ressourcen. Teilnehmende gewinnen Orientierung im digitalen Marketing, lernen zentrale Plattformen und Werkzeuge kennen und entwickeln Schritt für Schritt eine Strategie, die sie nachhaltig umsetzen können.

## Für wen ist die Fortbildungsreihe konzipiert?

Viele selbständige und nebenberuflich tätige Dozierende verfügen über hohe fachliche Kompetenz – doch ihre Angebote bleiben oft unsichtbar. Andere sind bereits online präsent, wünschen sich jedoch mehr Struktur, klarere Botschaften oder eine bessere Verzahnung ihrer Marketingaktivitäten. Genau hier setzt diese praxisorientierte Fortbildungsreihe an.

Sie richtet sich sowohl an Menschen, die bislang keinerlei Marketing betreiben oder noch nicht in sozialen Medien aktiv sind, als auch an erfahrene Dozierende, die ihre Aktivitäten strategischer ausrichten und systematisieren möchten. Der Schwerpunkt liegt auf selbständige und nebenberuflich tätige Dozierende und Expert\*innen. Sie verbindet fundiertes Wissen mit praxisnahen Übungen und schafft Raum für Austausch, Reflexion und individuelle Lösungen. So entsteht eine Online-Präsenz, die Vertrauen schafft, die eigene Expertise sichtbar macht und neue Möglichkeiten für Kooperationen, Aufträge und Vernetzungen eröffnet.

## Preise, Early-Bird und Bundle-Vorteil

Preis pro Modul: 120 € für Selbstzahlende, 165 € für gemeinnützige Organisationen, 220 € für Firmen.

**Bundle-Vorteil:** Wer mehr als 4 Module bucht, bezahlt für jedes weitere nur 50 %.

**Early Bird-Preis:** 15% Frühbucherrabatt für alle Anmeldungen bis 22. März 2026. Beide Rabatte sind kombinierbar.

Anmeldung: <https://indito.de/seminardetails/?T=11120>



# BILDUNGSSENSITIVES MARKETING FÜR SELBSTÄNDIGE DOZIERENDE



## Alle Modulinhalte und Vorbereitungsempfehlungen im Überblick:

### Modul 1: Grundlagen der Online-Sichtbarkeit

- Was bedeutet digitales Marketing für selbständige Dozierende und welche Möglichkeiten bietet das?
- Überblick öffentlichkeitswirksame Mittel: Webseite, E-Mail, Social Media, Netzwerke, Empfehlungen, Automatisierungen, Routinen
- Zielgruppen verstehen: Wer bucht meine Angebote und Leistungen – und warum?
- Zentrale Leitfragen: Was biete ich an? Wem hilft das konkret? Welches Problem löse ich?
- Chancen und Grenzen von Online-Marketing
- Stolpersteine, Hemmschwellen, Grenzen (fehlendes Knowhow z.B. zu den kanalspezifischen Algorithmen, Perfektionismus, falsche Plattformwahl, fehlendes Zeitmanagement)
- Positionierung und Alleinstellungsmerkmale
- Empfehlung zur Vorbereitung für Modul 1: Die Teilnehmenden sollten sich über ihre Ziele und Zielgruppen Gedanken machen

### Modul 2: Webseite und E-Mail-Marketing

- Webseite als digitale Visitenkarte und Vertrauensanker
- Was eine gute Basis-Webseite braucht: Startseite, Angebotsseite, Über-mich, Kontakt
- Grundlagen (Begriffe, Blick vor und hinter die Kulissen von Webseiten)
- Sprache und Tonalität für Bildungskontexte
- Tools, Formate und Content (Text und Visuelles)
- E-Mail-Marketing: Warum es sich gerade für Dozierende lohnt, Newsletter vs. Serien vs. gezielte Informationen
- Was man am Anfang weglassen darf
- Verzahnung von Webseite, E-Mail und Social Media
- Weniger ist mehr: mehr Freude und weniger Stress
- Empfehlungen zur Vorbereitung für Modul 2: Teilnehmende, die eine bestehende Webseite haben können gerne konkretes Feedback von der Dozentin erhalten. Hierfür wäre die Übermittlung der Webseite vorher sinnvoll, gerne im Bemerkungsfeld bei der Anmeldung.

# BILDUNGSSENSITIVES MARKETING FÜR SELBSTÄNDIGE DOZIERENDE



## Alle Modulinhalte und Vorbereitungsempfehlungen im Überblick:

### Modul 3: LinkedIn für Anfänger\*innen

- Professionelle Sichtbarkeit und Netzwerkaufbau
- Profil als Schaufenster: Was darf nicht fehlen?
- Inhalte, die im Bildungsbereich funktionieren
- Sichtbar sein ohne tägliches Posten
- Grenzen und typische Fehler
- Empfehlung zur Vorbereitung für Modul 3: Es ist von Vorteil, wenn ihr bereits einen LinkedIn-Account angelegt habt. Wer ihn noch anlegt: Es ist wichtig, dass hierbei der Klarname (also der tatsächliche Vor- und Nachname) verwendet wird. LinkedIn führt einen automatisch durch die verschiedenen Abfragen (Mail, Ort, Profilfoto etc.), die auszufüllen sind.

### Modul 4: LinkedIn für Fortgeschrittene

- Wie funktioniert der LinkedIn-Algorithmus?
- Formate und Funktionen (von Beiträgen über Events zu Gruppen)
- Kalt- und Warmakquise
- Content-Erstellung (Themen, Strategie, Effizienz, Tools etc.)
- Empfehlungen zur Vorbereitung für Modul 4: Teilnehmende haben bereits ein LinkedIn-Profil und nutzen es bereits. Grundbegriffe und Grundlagen wie eine aussagekräftige Profilbeschreibung oder „Call to Action“ werden vorausgesetzt. Wer sich unsicher ist, sollte für die Basics an Modul 3 teilgenommen haben.

### Modul 5: Instagram für Anfänger\*innen

- Funktionsweise von Instagram verständlich erklärt
- Profilaufbau und Basics
- Welche Inhalte für Bildungsangebote geeignet sind
- Zeitaufwand realistisch einschätzen
- Risiken: Vergleichsdruck, Algorithmus-Frust, falsche Erwartungen
- Empfehlungen zur Vorbereitung für Modul 5: Es ist von Vorteil, wenn ihr bereits einen Instagram-Account angelegt habt.



# BILDUNGSSENSITIVES MARKETING FÜR SELBSTÄNDIGE DOZIERENDE



## Alle Modulinhalte und Vorbereitungsempfehlungen im Überblick:

### Modul 6: Instagram für Fortgeschrittene

- Algorithmus-Logik & Reichweitenmechanismen
- Reels, Stories, Posts, Lives: was wofür?
- Communityaufbau statt reiner Reichweite
- Instagram gezielt für Marketing, Vertrauen und Anfragen nutzen
- Empfehlung zur Vorbereitung für Modul 6: Teilnehmende haben bereits einen Instagram Account und nutzen ihn bereits. Grundbegriffe und Grundlagen wie z.B. „Call to Action“ werden vorausgesetzt. Wer sich unsicher ist, sollte für die Basics an Modul 5 teilgenommen haben.

### Modul 7: Strategie und Mut für digitales Marketing

- Zielgruppe vertiefen und Personas
- Kurzer Überblick: Customer Journey im Bildungsbereich
- Storytelling für Expert\*innen
- Content-Typen: informierend, aktivierend, vertrauensbildend
- Rolle von Multiplikator\*innen, Kooperationen und Netzwerken
- Online und Offline sinnvoll verbinden
- Umgang mit Workload, Perfektionismus & begrenzten Ressourcen
- Redaktionslogiken statt Einzelideen
- Wie geht digitales Recycling?
- Priorisierung statt „auf allen Hochzeiten tanzen“
- Empfehlungen zur Vorbereitung für Modul 7: Es sollte ein LinkedIn- und / oder Instagram Account (für berufliche Zwecke) vorhanden sein. Es wird empfohlen hierfür an den Modulen 1 und 2 sowie 4 und 6 teilzunehmen. Grundbegriffe wie „Hashtag“, „Verlinkung“ oder auch „Einstellungen“ werden vorausgesetzt.

# BILDUNGSSENSITIVES MARKETING FÜR SELBSTÄNDIGE DOZIERENDE



## Alle Modulinhalte und Vorbereitungsempfehlungen im Überblick:

### Modul 8: Marketing-Werkstatt

- eigener Marketing-/Redaktionsplan
- Themen finden, clustern und Texte formulieren, strukturieren
- Grundlagen des Copywritings für Bildungsangebote
- Visuelles 4.0: authentisch statt perfekt
- Zeitmanagement als Schlüssel für konstruktives Marketing
- Umgang mit Selbstzweifeln, Sichtbarkeithemmungen und Co.
- Empfehlungen zur Vorbereitung für Modul 8: Es sollte ein LinkedIn- und / oder Instagram Account (für berufliche Zwecke) vorhanden sein. Es wird empfohlen an den Modulen 1, 2, 4/6 und 7 teilzunehmen. Grundbegriffe werden vorausgesetzt.

## Im Anschluss: optionale Begleitung durch die Dozentin

Wie geht es nach der Fortbildung weiter? Für Teilnehmende der Fortbildungsreihe (oder Teilen davon) wird es im Anschluss die Möglichkeit geben, eine lernorientierte Begleitung der eigenen Marketingarbeit durch die Dozentin zu buchen. Bei Interesse, kann dies bereits unverbindlich bei der Anmeldung im Bemerkungsfeld mit angegeben werden.

## Stornobedingungen

Stornokosten: 35 € pro Modul bis 6 Wochen vor Modulbeginn. Bei Rücktritt bis zwei Wochen vor Beginn fallen 50 % und bei späterem Rücktritt, Nicht-Teilnahme oder Abbruch der Teilnahme 100 % der Gebühren an. Der Rabatt der Bundle-Aktion entfällt bei (Teil-)Stornierung, wenn dadurch weniger als 5 Module im Bundle sind. Beispiel: Du buchst die Module 1-5 und bezahlst für das 5. Modul nur 50%. Du stornierst später Modul 3. Der 50%-Rabatt von Modul 5 gilt nicht mehr und wird nachberechnet.

## Hinweis zur Anmeldung unter <https://indito.de/seminardetails/?T=11120>

Dieser Link führt euch zur Hauptveranstaltung. Wenn ihr euch dort anmeldet, habt ihr in der Anmeldemaske die Möglichkeit alle gewünschten Module auszuwählen. Sobald die Reihe am 17. April 2026 gestartet ist, könnt ihr euch aus technischen Gründen nur noch über die Seiten der einzelnen Module anmelden, benötigt dann jedoch für jedes einzelne Modul eine eigene Anmeldung. Ihr könnt uns bei einer Nachbuchung aber auch einfach eine Mail an [info@indito.de](mailto:info@indito.de) schicken.

