



## **Kathrin Koehler** **Digital Coach, Trainerin, Journalistin**

Westend Berlin  
Reichsstraße 103, 14052 Berlin

E: [mail@kathrinkoehler.de](mailto:mail@kathrinkoehler.de)  
T: 0049 – 30 – 55 200 840  
M: 0170 – 77 07 115

[www.kathrinkoehler.com](http://www.kathrinkoehler.com)  
[www.westendberlin.de](http://www.westendberlin.de)

### **Ausbildung und Berufstätigkeit**

- Abitur, Volontariat, direkter Einstieg als Redakteurin beim Badischen Tagblatt in Baden-Baden
- Diplom der Medienwissenschaften mit sehr gutem Abschluss am Institut für Journalistik und Kommunikationsforschung in Hannover
- Projektmanagerin und stv. Werbeleiterin bei der EXPO 2000 Hannover GmbH
- 12 Jahre Verlagserfahrung beim stern (Gruner und Jahr, Hamburg) sowie bei Hubert Burda Media in Berlin, davon 10 Jahre als Führungskraft im Bereich Anzeigenmarketing, Marktforschung, Marketing und Digital (Online und Social Media)
- Seit 2012 selbstständig als Digital Coach, Trainerin und Beraterin
- Zertifizierte Trainerin – Osterberg Institut, Malente, in Kooperation mit der Universität Hamburg
- Zusätzliche Aktivitäten als Speakerin und Moderatorin

### **Was mir wichtig ist**

„Wenn Deine Kanäle stehen, musst Du viel weniger kommunizieren als gedacht“, höre ich mich immer wieder sagen und habe mein Portfolio daher unter die Devise „effizient digital kommunizieren“ gestellt. Social Media ist Marathon und kostet viele Ressourcen. Daher gilt es, hier strategisch und sehr gezielt vorzugehen.

Als Digital Coach erfasse ich den Wissensstand und die Fragen von Führungskräften, (Einzel-)Unternehmern und Gruppen und entwickle gemeinsam mit ihnen Ziele, Themen und Botschaften als Grundlage für eine wirkungsstarke Präsenz in den sozialen Netzwerken und darüber hinaus.

Wir sondieren die optimale Verknüpfung des Offline- und Online-Netzwerks, auch im Hinblick auf die Notwendigkeiten im Digital Leadership.

„Mehrwert! Mehrwert! Mehrwert!“ heißt es bei den userzentrierten Botschaften im Content Marketing und für quantitative und qualifizierte Leads im B2B Marketing.

### **Inhalte des Coachings**

- Der dynamische Kommunikations-Prozess
- Social Media Marketing Strategie
- Größe und Funktionen der Kanäle
- KPI im Online- und Social Media Marketing
- Entwicklung von Themenfeldern, Themen, Botschaften
- Employer Branding und B2B-Kommunikation mit dem Fokus auf Leadgenerierung
- Anwendertraining für die passenden Kanäle wie z.B. LinkedIn, Xing, Twitter, Facebook, Instagram, Pinterest
- Social Media Tools, Analytics, Monitoring,

### **Trainingsansätze**

- Präsenztraining auf Basis der themenzentrierten Interaktion (TZI)
- Lehrgespräch und Best Case Learning
- Leitfadenterviews zur Exploration
- Transfersicherung durch Roadmap
- Auftrags-Trainings für Institutionen und Corporate Programme
- Anwender-Schulungen
- Vermittlung auch via eLearning in Webinaren und Videokonferenzen (z.B. Zoom, Skype)