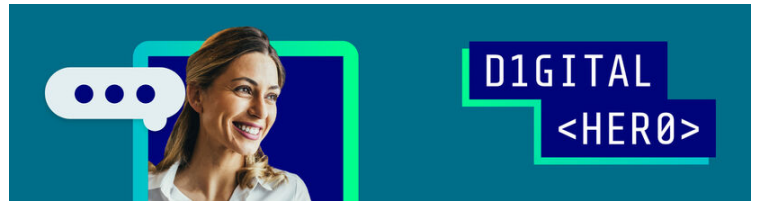










Marketing & Sales im KI-Zeitalter



 Teilnehmerzahl	Die Zahl der Teilnehmenden variiert je nach Kursstarttermin.	 Die nächsten Termine	 Ansprechperson
 Dauer	21 Tage	10.01.2025 - 07.02.2025	Natalia Kubiak
 Unterrichtszeiten	Deine Weiterbildung findet in Vollzeit von Montag bis Freitag, jeweils 8:30 Uhr bis 16:45 Uhr, statt.	-----	Tel: 030 221846121 dld@wbstraining.de
 Kosten und Förderung	Bis zu 100 % kostenlos bei Förderung durch Bildungsgutschein, Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr, Rehabilitationsförderung, Qualifizierungschancengesetz		

> Kursbeschreibung Hast du dich je gefragt, wie du deine Produkte oder Dienstleistungen effektiver verkaufen und vermarkten kannst? Unsere Weiterbildung bietet dir tiefe Einblicke in die Entwicklung von Verkaufs- und Vertriebsstrategien sowie die Planung von Marketingstrategien, die deine Marke von der Konkurrenz abheben. Du wirst lernen, wie du die Bedürfnisse deiner Zielgruppe genau identifizierst, wirkungsvolle Verkaufsargumente formulierst und Marketingkampagnen erstellst, die Aufmerksamkeit erregen. Diese Weiterbildung versetzt dich in die Lage, eine führende Rolle bei der Steigerung der Sichtbarkeit und des Umsatzes deines Unternehmens zu übernehmen.

> Lernziele In dieser Weiterbildung lernst du alles, was du brauchst, um in den Bereichen Verkauf und Marketing erfolgreich zu sein. Du tauchst in die Entwicklung von Verkaufs- und Vertriebsstrategien ein, erfährst, wie man effektive Marketingstrategien plant und umsetzt, die den Markt erobern. Du wirst lernen, wie man Verkaufsziele definiert, überzeugende Vertriebskanäle aufbaut und Marketingkampagnen entwickelt, die deine Zielgruppe erreichen. Nach dieser Weiterbildung bist du in der Lage, Projekte jeder Größenordnung zu leiten und deine Verkaufs- und Marketingstrategien erfolgreich umzusetzen. Mach dich bereit, die Verkaufs- und Marketinglandschaft mit deinen kreativen und strategischen Fähigkeiten zu prägen.

> Zielgruppe Wenn du eine Leidenschaft für Verkauf und Marketing hast und lernen möchtest, wie man erfolgreiche Strategien in diesen Bereichen entwickelt, dann ist diese Weiterbildung genau das Richtige für dich. Du tauchst tief in die Welt der Verkaufs- und Vertriebsstrategie ein und lernst, wie man Marketingstrategien entwickelt, die wirklich funktionieren. Diese spezialisierte Weiterbildung bereitet dich darauf vor, als kreativer und strategischer Kopf in der digitalen Wirtschaft erfolgreich zu sein und deine



Produkte oder Dienstleistungen effektiv am Markt zu positionieren.

> Teilnahme- voraussetzung

Du hast studiert, eine Ausbildung gemacht oder sonstige fachliche Vorkenntnisse in den Bereichen Marketing, BWL/Kaufmännisch, Vertrieb oder Vergleichbares? Super! Viel wichtiger als deine Erfahrung ist aber deine Motivation, die digitale Geschäftsstrategie und digitalen Produkte von morgen zu gestalten. Was du auch mitbringen solltest: eine ausgeprägte Affinität fürs Digitale, PC-Kenntnisse, Interesse und eine große Portion Neugierde für digitale Tools. Damit du dem Unterricht gut folgen kannst, sind Deutschkenntnisse (mind. B2) hilfreich. Dazu freust du dich auf den Austausch mit den anderen Teilnehmer:innen in den Praxisphasen. Und am besten kannst du dich gut selbst organisieren - denn du lernst in den Input-Phasen eigenständig und in deinem Tempo.

> Inhalte

Verkaufs- und Vertriebsstrategie (10 Tage)

USP, Vertrieb 4.0, Digitale Vertriebskanäle definieren und bewerten und Kosten berechnen, Ideal Customer Profile, Buying Center Analyse & Messaging, Verticals definieren, KI im Vertrieb
Bonus: Sales Engagement Plattformen, Sales Methoden, Business Case berechnen

Marketingstrategie (10 Tage)

Marketingplan, Kommunikationsstrategie, Kommunikationskanäle, Guerilla-Marketing, KI im Marketing
Bonus: SEO und SEA

Um die praktischen Aufgaben zu lösen, nutzt du berufstypische Tools (bausteinabhängig) :

- ChatGPT
- Excel
- Hubspot

> Perspektiven nach der Qualifizierung

Als angehende Expert:in in Verkaufs- und Vertriebsstrategie sowie Marketingplanung eröffnet dir diese Weiterbildung hervorragende berufliche Perspektiven. Du erwirbst die Fähigkeiten, um in nahezu jeder Branche innovative Verkaufs- und Marketinglösungen zu schaffen und erfolgreich umzusetzen. Nach Abschluss bist du bestens darauf vorbereitet, in einer Vielzahl von Rollen zu glänzen, von der Verkaufsleitung bis zur Marketingstrategie. Mach dich bereit, die Verkaufs- und Marketinglandschaft mit deinen Ideen zu gestalten und einen bedeutenden Beitrag zum Erfolg deines Unternehmens zu leisten. Potenzielle Tätigkeitsfelder könnten sein: Digital Business Expert:in, Strategische Businessentwickler:in, Business Development Consultant, Digital Business Solution Developer:in und vieles mehr.

Kurse, die du bei der WBS TRAINING AG absolviert hast, können grundsätzlich für ein späteres Studium von der jeweiligen Hochschule angerechnet werden. Frage bei der Hochschule nach einem individuellen Anrechnungsverfahren. Gerne beraten wir dich hierzu telefonisch unter 0800-2355235.

> Webseite

[Link zum Kurs](#)



> Weiterführende Themen

[Digitalisierung und Arbeiten 4.0](#)
[Kaufmännisch, Wirtschaft und Verwaltung](#)



DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV



Die WBS TRAINING und ihre Angebote sind nach der "Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung" (AZAV) von der DQS zertifiziert und erfüllen somit bundesweit die Voraussetzungen für verschiedene Fördermöglichkeiten (z.B. Bildungsgutschein). Im persönlichen Gespräch erfahren Sie alles, was Sie noch zum Thema Arbeitsmarktchancen, Förderung, Inhalte, Trainer, Termine und Kursablauf wissen möchten. Unsere erfahrenen Weiterbildungsreferenten nehmen sich Zeit für Sie. Gerne beraten wir Sie auch bei der Wahl Ihres Schulungsortes.*

* Die Teilnahme an unseren Weiterbildungen im WBS LearnSpace 3D® ist am WBS-Standort in Ihrer Nähe oder mit gesonderter Genehmigung Ihres Kostenträgers auch von zu Hause möglich.



DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV

