



Business Development Manager:in im KI-Zeitalter

Meistere KI, CRM, BI und andere Tools für deinen Use Case!

Dauer

81 Tage

Zertifikat

WBS-Zertifikat

€ Preis

Wir beraten dich gerne zu deinen individuellen Fördermöglichkeiten.

Fördermöglichkeiten

Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr, [Bildungsgutschein](#), Deutsche Rentenversicherung Bund, [Qualifizierungschancengesetz](#), Rehabilitationsförderung

Aktuelle Termine

 04.03.2026 – 02.07.2026

 02.07.2026 – 22.10.2026

Kontakt

Dein Beratungsteam

030 70193472

info.self@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Annaberg-Buchholz

Adam-Ries-Straße 16

09456 Annaberg-Buchholz

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING | PRO.

Kursbeschreibung

Wusstest du, dass die Nachfrage nach Fachkräften im Bereich Digital Business stetig steigt? In einer Zeit, in der digitale Transformationen und zunehmend künstliche Intelligenz wie beispielsweise ChatGPT die Geschäftswelt prägen, werden Expert:innen im Bereich Digital Business zu unverzichtbaren Spezialist:innen. Digitales Business Development erlebt einen regelrechten Boom, was es zu einer festen Säule in langfristigen Geschäftsstrategien macht.

Mit der Weiterbildung als Business Development Manager:in kannst du maßgeblich zur digitalen Weiterentwicklung deines Arbeitsumfeldes beitragen. Du hast in verschiedensten Branchen und Bereichen die Möglichkeit, Menschen mit wegweisenden digitalen Geschäftslösungen zu inspirieren. In dieser Weiterbildung eignest du dir sämtliche relevanten Kompetenzen an, um digitale Geschäftsstrategien zu entwickeln und digitale Produkte zu konzipieren. Auf diesem Weg lernst du unter anderem, deine Zielgruppe genau zu analysieren, den Markt sowie Trends zu beurteilen, einen Business- und Finanzplan zu erstellen, eine Vertriebs- und Marketingstrategie aufzubauen und vieles mehr.

Kursinhalte

Bildung im digitalen Zeitalter (1 Tag)

Auftakt virtuelles Lernen, Einführung in das Online-Lernformat, praktische Übungen mit kollaborativen Tools, Vorstellung der Lernplattform, individuelle Lernphase

Digital Business (10 Tage)

Digital Business, Digitale Geschäftsentwicklung, Rolle und Aufgaben von Business Development Manager:innen, Digitale Geschäftsideen, Digitale Geschäftsmodelle, USP, Geschäftsziele, Innovationen/Disruptionen, Einführung KI, KI in der Arbeitswelt, Digitale Trends (u.a. Künstliche Intelligenz, Metaverse, VR/AR/MR, Blockchain, Automatisierung, ...), Nutzwertanalyse/Paarweise Vergleich

Bonus: Reifegradmodell digitale Prozesse (Bitkom), Datenschutz

Geschäftsumfeldanalyse (10 Tage)

Desk Research, Digitale Produkte und Produktpaletten, Geschäftsumfeldanalyse, PESTEL-Analyse mit KI, Marktanalyse, Zielgruppenanalyse, Branchenanalyse, Trendanalyse, Wettbewerbsanalyse, Absatzanalyse

Bonus: Mergers & Acquisitions, Unternehmens-kooperationen

Businessmodell und -plan (10 Tage)

Besonderheiten digitaler Ökonomien, Digitale Geschäftsmodelle, Strategieentwicklung, Strategische Optionen: Geschäftsfelderschließung/-entwicklung/-erweiterung, KI Use-Cases, SWOT-Analyse, Business Model Canvas, Pricing Model Canvas, Businessplan, Umsetzungsplanung, Finanzplanung

Bonus: Projekt- und Changemanagement, Make or buy Entscheidungen, Business Model Canvas mit KI erstellen

Digitale Produkte konzipieren (10 Tage)

Digitale Produkte und Produktpolitik (u. a. Produktlebenszyklus / Produktportfolio), Design Thinking, Personas / Jobs to be done, Personas mit KI erstellen, Value Proposition Canvas, Value Proposition Canvas mit KI erstellen, Stage-Gate-Prozess, Lean Startup-Methode, Prototypen (Wireframe, Mock-Up, Prototyp und MVPs), Prototypen mit KI erstellen, User Research

Bonus: Kreativitätstechniken, KI und Design Thinking

Verkaufs- und Vertriebsstrategie (10 Tage)

USP, Vertrieb 4.0, KI im Vertrieb, Digitale Vertriebskanäle definieren und bewerten und Kosten berechnen, Ideal Customer Profile, Buying Center Analyse & Messaging, Verticals definieren

Bonus: Sales Engagement Plattformen, Sales Methoden, Business Case berechnen

Marketingstrategie (10 Tage)

Marketingplan, Kommunikationsstrategie, Kommunikationskanäle, Guerilla Marketing, KI im Marketing

Bonus: SEO und SEA

Finanzen und Steuerung (10 Tage)

Kennzahlen bestimmen (KPIs), Soll-Ist-Abgleich, Liquiditätsplanung, Investitionsrechnung, Deckungsbeitragsrechnung, Finanzplanung und -steuerung, KI für Dashboards nutzen

Bonus: Excel für Fortgeschrittene (u.a. VBA, Künstliche Intelligenz)

Business Intelligence (10 Tage)

Business-Analyse, Business Performance, Erfolgskontrolle, Business Intelligence Software, Erweiterte KPIs, KI und Business Intelligence

Bonus: Financial Due Diligence

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

- ChatGPT+
- Excel
- Hubspot
- Power BI

Lernziele

Du lernst in der Weiterbildung alles, was du brauchst, um als Business Development Manager:in durchzustarten. Konkret heißt das, dass du unter anderem mögliche Anforderungen analysierst, Trends bewertest und auf dieser Grundlage strategische Lösungen entwickelst. Du lernst also, wie man aus Ideen profitable Geschäftsmodelle macht. Im Prozess wirst du lernen, Geschäftsziele zu definieren und sie in Einklang mit deiner Vertriebsstrategie zu bringen. Du entwickelst also einen strategisch-konzeptionellen Bauplan und realisierst Projekte in verschiedenen Größenordnungen. Und natürlich wirst du nach der Weiterbildung in der Lage sein, entsprechende Maßnahmen und Lösungen zu konzipieren, umzusetzen und anzuwenden.

Unterrichtsform

Vollzeit

Zielgruppe

Arbeitssuchend, Akademiker:in / Studienaussteiger:in, Berufsrückkehrer:in, Berufserfahren, Soldat:in, Rehabilitand:in, Mensch mit Behinderung, Berufstätig

Teilnahmevoraussetzung

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.

**Perspektiven nach der
Qualifizierung**

Als Business Development Manager:in verfügst du über die Fähigkeiten, innovative Produkte und Geschäftsstrategien in vielfältigen Branchen zu gestalten. Zudem eröffnet dir deine Weiterbildung als Business Development Manager:in hervorragende berufliche Perspektiven, da der Bedarf an entsprechenden Fachkräften kontinuierlich steigt. Dies betrifft sowohl nachhaltige als auch tiefgreifende Digitalisierungsprozesse. Mit deinen neu erworbenen Kompetenzen bist du in der Lage, in nahezu jeder Branche zu arbeiten, in der digitales Business neu bzw. umgedacht werden soll.

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.

Link zum Angebot[!\[\]\(b792654f2cef9719eabeb6c5be00811e_img.jpg\) Business Development Manager:in im KI-Zeitalter](#)

Ausgezeichnete Bildung.



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