

Mitarbeiter:in Marketing und Vertrieb

mit SAP®, KI, digitalen Vertriebsprozessen sowie Einblicken in CRM-Systeme wie Salesforce

Dauer

101 Tage

Zertifikat

[SAP®-Anwender Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen](#),
WBS-Zertifikat

€ **Preis**

Wir beraten dich gerne zu deinen individuellen
Fördermöglichkeiten.

Fördermöglichkeiten

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

Aktuelle Termine

📅 08.09.2026 – 08.02.2027

📅 11.01.2027 – 08.06.2027

Kontakt

Dein Kontakt für Demmin

+49 3991 7489000

demmin@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Demmin

Anklamer Feld 9

17109 Demmin

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

Kursbeschreibung

Starte durch im Marketing & Vertrieb

Marketing und Vertrieb sind heute eng miteinander verzahnt. Erfolgreiche Unternehmen verbinden kundenorientierte Strategien, digitale Prozesse und moderne Technologien, um Kund:innen zu gewinnen und langfristig zu binden. In dieser Weiterbildung entwickelst du praxisnah die Kompetenzen, die Unternehmen für modernes Marketing und professionellen Vertrieb benötigen.

Digitale Marketing- und Vertriebsprozesse gestalten

Du lernst, wie Marketing-, Vertriebs- und Kundenprozesse digital organisiert werden und welche Rolle moderne CRM-Systeme dabei spielen. Im Rahmen des CRM-Bausteins erhältst du exemplarische Einblicke in marktführende Lösungen wie Salesforce und verstehst deren Einsatz im professionellen Kundenmanagement.

Den Schwerpunkt der Systemqualifizierung bildet die Arbeit mit SAP®. Im SAP®-Modul wirst du gezielt auf die Anwenderzertifizierung im Vertrieb (SD) mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft (MM) vorbereitet – eine anerkannte Qualifikation mit hoher Relevanz für den Arbeitsmarkt.

Ergänzend entwickelst du Kompetenzen im Einsatz von KI-gestützten Arbeitsmethoden, planst digitale Marketingmaßnahmen, unterstützt Vertriebsprozesse und stärkst deine Fähigkeiten in der kundenorientierten Kommunikation. So bist du bestens vorbereitet, Marketing- und Vertriebsprozesse in Unternehmen aktiv mitzugestalten.

Kursinhalte

Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)

KI und Arbeiten 5.0 (20 Tage)

- Digitale Kompetenzen inklusive begleiteter Selbsteinschätzung
- Einführung in KI und aktuelle KI-Tools inklusive Prompting
- Ethik, Datenschutz und der EU AI Act
- Arbeiten 5.0: Die neue Arbeitswelt
- Digitale Zusammenarbeit und Organisation

Sales Professional (10 Tage)

- Vertriebsgrundlagen
- Vertrieb in der Unternehmensorganisation
- Vertriebsstrategien, -steuerung und -controlling
- Informationsmanagement
- Verkaufspsychologie und Verkaufstechniken
- Kundenorientierung und Kundenbindung
- Verkaufsnachbearbeitung

Methoden und Prozesse im digitalen Marketing (10 Tage)

- Marketing im Wandel der Zeit
- Digitales Marketing
- Marketinginstrumente
- Datenschutz im Marketing

Customer Relationship Management (20 Tage)

- Kundenmanagement im CRM
- Prozesse, Instrumente und Strategien im CRM
- Informationssysteme im CRM
- E-Commerce und CRM

SAP® Anwender:in Prozesse im Vertrieb "SD" mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft "MM" (40 Tage)

- Überblick Geschäftsprozesse SAP® Einkauf,
- Überblick Geschäftsprozesse SAP® Vertrieb,
- Fachwissen SAP® SD mit Anwendungszertifizierung Vertrieb

Lernziele

Nach Abschluss der Weiterbildung kannst du:

- Marketing- und Vertriebskonzepte strategisch entwickeln
- Kund:innen professionell betreuen und langfristig binden
- Auftrags- und Vertriebsprozesse optimieren und steuern
- Digitale Marketingtools gezielt einsetzen
- Salesforce für CRM-Strategien und Kundenmanagement nutzen
- SAP®-Systeme im Vertrieb (SD) anwenden
- Die digitale Transformation im Vertrieb aktiv mitgestalten

Diese Kompetenzen machen dich zur gefragten Fachkraft im Marketing und Vertrieb.

Unterrichtsform

Vollzeit

Zielgruppe

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

Teilnahmevoraussetzung

Zur Teilnahme an diesem Kurs solltest du über eine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen oder mindestens zwei Jahre Berufserfahrung z.B. im Sekretariats- bzw. Bürobereich nachweisen können. Zudem solltest du über anwendbare MS-Office-Kenntnisse in den Fachanwendungen Word, Excel, PowerPoint und Outlook verfügen.

Perspektiven nach der Qualifizierung

Marketing und Vertrieb sind entscheidende Erfolgsfaktoren in Unternehmen. Mit dieser Weiterbildung entwickelst du praxisnahe Kompetenzen in Marketing, Vertrieb und digitalen Geschäftsprozessen. Ergänzt wird dein Profil durch eine anerkannte SAP®-Anwenderzertifizierung. Damit qualifizierst du dich für vielseitige Aufgaben in Industrie, Handel, Dienstleistung sowie bei Verbänden und Organisationen.

Da geht noch mehr! Du möchtest dich nach deinem Kurs spezialisieren und noch ein Studium dranhängen?

Durch unsere enge Partnerschaft mit der NBS Northern Business School profitierst du als Absolvent:in von tollen Vorteilen: lasse dir Kurse anrechnen und erhalte bis zu 10 % Rabatt auf deine Studiengebühren.

Unsere Kolleg:innen bei NBS beraten dich gerne. [Jetzt persönliche Beratung vereinbaren.](#)

Link zum Angebot

➔ [Mitarbeiter:in Marketing und Vertrieb](#)

Ausgezeichnete Bildung.



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

