



## Marketing & Sales im KI-Zeitalter

---

### **Dauer**

21 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**

 07.05.2025 – 05.06.2025

 02.09.2025 – 30.09.2025

### **Kontakt**

Natalia Jonas

030 70193472

[info.self@wbstraining.de](mailto:info.self@wbstraining.de)

### **Anschrift**

WBS TRAINING in Eilenburg

Am Anger 26

04838 Eilenburg

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING | PRO.

---

### **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.

---

### **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

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

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

- ChatGPT
  - Excel
  - Hubspot
-

## 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.

---

## Unterrichtsform

Vollzeit

---

## Zielgruppe

Arbeitslose oder Arbeitssuchende, Akademiker:innen/Studienaussteiger:innen, Berufsrückkehrer:innen, Berufserfahrene, Soldat:innen, Rehabilitanden, Menschen mit Behinderung, Arbeitnehmer:innen/Privatzahler:innen/ Berufstätige

---

## 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 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.



**Link zum Angebot**

➔ [Marketing & Sales im KI-Zeitalter](#)

---

**Diese Kurse könnten dich auch interessieren.**

- ➔ [Business Development Manager:in im KI-Zeitalter](#)
  - ➔ [Digitale Medien mit KI-Tools entwickeln \(Bootcamp\)](#)
  - ➔ [Finance & Controlling im KI-Zeitalter](#)
  - ➔ [Digital Business Developer: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