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

02.09.2025 – 30.09.2025

07.01.2026 – 04.02.2026

Kontakt

Natalia Jonas

030 70193472

info.self@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Gotha

Clara-Zetkin-Straße 50

99867 Gotha

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.

WBS TRAINING | PRO

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