

## Mitarbeiter:in Marketing und Vertrieb

mit Salesforce, SAP® und Arbeiten 5.0 mit KI

---

### ⌚ 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

⌚ 19.01.2026 – 16.06.2026

⌚ 15.05.2026 – 06.10.2026

⌚ 08.09.2026 – 08.02.2027

### Kontakt

Dein Kontakt für Karlsruhe

+49 721 1324940

[karlsruhe@wbstraining.de](mailto:karlsruhe@wbstraining.de)

### Anschrift

WBS TRAINING in Karlsruhe

Neureuter Straße 37B

76185 Karlsruhe

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

---

### Kursbeschreibung

#### Starte durch im Marketing & Vertrieb

Erfolgreiches Marketing und professioneller Vertrieb gehen heute Hand in Hand mit digitalen Tools und einer kundenorientierten Strategie. In dieser Weiterbildung entwickelst du genau die Kompetenzen, die moderne Unternehmen suchen – praxisnah, effizient und mit den führenden Systemen der Branche.

#### Praxiswissen mit Salesforce & SAP®

Du arbeitest mit den Marktführern Salesforce und SAP®, um echte Einblicke in professionelle Vertriebs- und CRM-Prozesse zu gewinnen. Zudem wirst du gezielt auf die SAP®-Zertifizierung „Vertrieb – Abwicklung von Verkaufsaufträgen (SD)“ vorbereitet – eine anerkannte Qualifikation, die deine Karrierechancen erheblich verbessert.

#### Marketing- & Vertriebskompetenz auf dem nächsten Level

Lerne, wie du Kund:innen gezielt ansprichst, Verkaufsprozesse effizient steuerst und digitale Marketingstrategien erfolgreich umsetzt. Optimiere den Einsatz von CRM-Systemen wie Salesforce und entwickle Strategien, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

---

### 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
- Verkaufspräzessologie 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	Arbeitslose oder Arbeitssuchende, Berufsrückkehrer:innen, Berufserfahrene, Soldat:innen, Rehabilitanden, Menschen mit Behinderung, Arbeitnehmer:innen/Privatzahler:innen/ Berufstätige
------------	--

---

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 baust du fundiertes Fachwissen auf und kombinierst es mit digitalen Schlüsselkompetenzen in Salesforce und SAP®. Damit qualifizierst du dich für spannende Positionen in Industrie, Handel, Dienstleistung sowie bei Verbänden und Organisationen – und sicherst dir beste Karrierechancen in der digitalen Wirtschaft.
--------------------------------------	--

**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](#)

---

#### Diese Kurse könnten dich auch interessieren.

↪ [Sachbearbeiter:in Auftragsmanagement mit SAP® und Arbeiten 5.0 mit KI](#)

↪ [Vertriebs- und Kundenservice Manager:in mit Salesforce und SAP®](#)

---

#### Ausgezeichnete Bildung.



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