

Digital Marketing

Erweitere dein Wissen im Digital Marketing mit dem Einsatz von KI - jetzt auch in Teilzeit möglich

Dauer

121 Tage

Zertifikat

WBS-Zertifikat

Preis

Wir beraten dich gerne zu deinen individuellen Fördermöglichkeiten.

Fördermöglichkeiten

[Bildungsgutschein](#), [Qualifizierungschancengesetz](#), Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige (KOMPASS)

Aktuelle Termine

 05.05.2025 – 27.10.2025

 19.05.2025 – 11.11.2025

 03.06.2025 – 26.11.2025

Kontakt

Dein Kontakt für Limburg

+49 6431 2807690

limburg@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Limburg

Schiede 32

65549 Limburg an der Lahn

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

Kursbeschreibung

Lass uns gemeinsam herausfinden, wie du deine Marke im digitalen Raum effektiv positionieren und vermarkten kannst.

Erweitere deine Kompetenz und bringe deine Karriere im Digital Marketing auf die nächste Stufe. Wir zeigen dir, was du über Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Social-Media-Marketing wissen musst und verraten dir Tipps für eine erfolgreiche Content-Strategie. Finde heraus, welche Kanäle sich für dein Business am besten eignen und entwickle Kompetenz für das perfekte Online Branding. Sei bereit zu lernen, wie man vorgeht beim Aufbau von Kundendatenbanken und Remarketing Kampagnen – der erste Schritt auf dem Weg zu mehr Umsatz. Begleite uns auf der spannendsten Digital Marketing Journey aller Zeiten. Lerne von erfahrenen Branchenexpert:innen, die dir ihr Know-how und ihre Insider-Tipps vermitteln. Du erhältst umfassende Einblicke in die verschiedenen Aspekte des Digital Marketings und erfährst, wie du erfolgreiche Marketingstrategien entwickelst und umsetzt.

Ob du Anfänger:in oder fortgeschrittener Marketing-Profi bist, dieser Kurs ist der perfekte Weg, um deine Kompetenzen zu entwickeln und deine Karriere voranzutreiben. Ob in Vollzeit oder Teilzeit - melde dich jetzt an und werde zur Expert:in im Digital Marketing!

Kursinhalte

Verbessere deine digitale Präsenz und starte durch - mit dem Zertifikat "Digital Marketing" von WBS TRAINING.

Dieser Kurs beinhaltet folgende Module:

Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)

Medienrecht (10 Tage)

Grundlagen des Medienrechts sowie spezifische Themen wie Online-Recht (Webpräsenzen, Urheberrecht, Domainrecht), Kaufvertragsrecht im Internet und Datenschutz im Online-Marketing, einschließlich Einführung in die DSGVO. Es werden auch Übersichten zu Gesetzen/Verordnungen sowie Grundsätzen/geschützten Daten behandelt. Zudem wird auf IT-Sicherheit, Tracking/Cookies und Social Media eingegangen, mit Fallbeispielen und weiteren Besonderheiten der internationalen Rechtsfragen.

Customer Journey Mapping (10 Tage)

Einführung in Customer Journey, Unterschiede zwischen verschiedenen Journeys, Anwendungsbeispiele und Grundlagen des Prozessmanagements. Es werden verschiedene Modelle zur Erstellung der Customer Journey vorgestellt sowie deren Visualisierung und Messung durch Tools wie NPS, CSAT und CES. Zudem wird das integrierte Geschäftsprozess- und Workflowmanagement behandelt.

Branding (10 Tage)

Notwendigkeit und Bedeutung von Markenführung, Definition und Relevanz von Marken für Kunden und Unternehmen, Ziel der Markenführung sowie Bestandteile einer erfolgreichen Markenpositionierung.

Storytelling (10 Tage)

Grundlagen des Textens für das Internet, einschließlich Anforderungen an Texte für Usability und Readability sowie Unterschiede in der Wahrnehmung von Online- und Printtexten. Es werden klassische Textgenres und neue Online-Formate wie Storytelling behandelt, inklusive Schreibübungen mit Auswertung und Besprechung. Zudem wird auf SEO-optimierte Textgenerierung mit KI-Tools sowie Krisenkommunikation in Social Media-Kanälen eingegangen, einschließlich Praxisbeispiele.

E-Commerce Strategie (10 Tage)

Einführung in E-Commerce, Strategische Positionierung eines Onlineshops, Technische Infrastruktur, Prozessabläufe, E-Commerce-Projekte, Shopsysteme im Vergleich, KPIs im E-Commerce,

Lead Management (10 Tage)

Einführung in das Lead Management und seine Bedeutung für Unternehmen sowie den Lead-Management-Prozess mit Identifizierung von potenziellen Kunden/Segmentierung von Kundengruppen/Erfassung von Informationen/Bewertung der Leads. Zudem werden Werkzeuge im Lead Management wie Landing-Pages/Social Media/E-Mail-Marketing-Kampagnen behandelt sowie Lead Nurturing mit Zielsetzungen/Strategien/Kaufphasen und Übergabe an den Vertrieb (Lead Routing).

Data Driven Marketing (10 Tage)

Einführung ins datengetriebene Marketing mit Zielen und Relevanz sowie Begriffsabgrenzung von Targeting, Retargeting und Remarketing. Zudem werden Kundendaten wie soziodemografische/verhaltensbezogene/qualitative Kundenaussagen und Datenquellen wie First-Party-/Second-Party-/Third-Party-Data behandelt. Themen wie Logfile-Analysen/Cookie-Tracking/Pixelbasierte Trackingverfahren/User-ID Cross-Device-Tracking/Data-Mining/Social Media Analyse sowie Klassifikation der Daten/Prognose/Mustererkennung/Gruppierungen und Segmentierung der Daten runden die Inhalte ab.

Digital Marketing (10 Tage)

Einführung in Marketing mit Begriffen/Aufgaben/Zielen sowie Marketing-Konzept und Formen/Kanäle des Onlinemarketings. Zudem werden der Marketingprozess/Marketing-Analysen und KPIs/Kommunikations-Politik behandelt sowie Customer Lifecycle/Customer Journey-Phasen/Kampagnen anhand von Branding/Leadgenerierung/Sales/Conversion-Optimierung. Themen wie Zielgruppen-Management/Buyer Persona/Customer Relationship-Marketing inklusive CRM, Interessent, Neukunde, Bestandskunde und CL-Phasen Management runden die Inhalte ab.

Softwareentwicklung mit HTML5 - Foundation (10 Tage)

HTML mit Syntax/Struktur, Elementen (Bilder/Audio/Video/Formulare/Hyperlinks/Tabellen), Inhaltsstrukturierung und Seitenstruktur mit HTML5 Strukturcontainern. Zudem werden Einführung in CSS mit Standards/Selektoren/Kombinatoren/Dynamische Pseudoklassen/Spezifität/Layout-Möglichkeiten behandelt sowie Accessibility im Hinblick auf Benutzbarkeit/Zugänglichkeit/Eingabemethoden und WCAG/BITGV 2.0.

Content-Management-Systeme (10 Tage)

Funktionsweise eines CMS, Voraussetzungen und Einsatzmöglichkeiten, Installation und Aufbau des Backends mit wichtigen Modulen sowie Seiten- und Inhaltsverwaltung inklusive Versionierung, TypoScript und HTML-Templates mit Anpassung von Marker/Subparts/CSS/JavaScript. Zudem werden Medienverwaltung/-einbindung/-bearbeitung, Erweiterungen sowie Benutzer-Verwaltung mit Rollen/Rechten/Administration behandelt.

SEO und SEA Strategie (10 Tage)

Einführung in SEM und deren Bestandteile SEA und SEO, einschließlich Definition, Funktionsprinzip und Einordnung in digitale Marketing-, PR- und Journalismus-Prozesse.

Technisches SEO (10 Tage)

Es werden strategische Aspekte im Zusammenspiel zwischen SEA/SEO behandelt sowie Einführung in die Suchmaschinenoptimierung. Themen wie Keyword-Recherche, On-Site-/Off-Site-Suchmaschinenoptimierung sowie Linkbuilding/Backlinking werden behandelt.

Lerne von erfahrenen Expert:innen und erhalte wertvolle Insights in die digitale Marketingwelt. Melde dich jetzt an und erreiche deine Ziele im Online-Marketing

Lernziele

- Kompetenz in den verschiedenen Aspekten des Digital Marketings, einschließlich Social Media, Werbung, SEO, SEA und Medienrecht.
- Entwickeln und Umsetzen von erfolgreichen Marketingstrategien für die digitale Welt.
- Kompetenz in Tools und Technologien wie HTML5, CSS3 und Typo3.
- Erstellen von Customer Journey Maps und Branding-Konzepten.
- Verstehen und Anwenden von datengesteuerten Marketingansätzen.
- Kompetenz in der Anwendung von SEO- und SEA-Optimierungstechniken.
- Anwenden der rechtlichen Aspekte im Zusammenhang mit digitalem Marketing.

Du erlangst die notwendigen Fähigkeiten und das Wissen, um erfolgreich digitale Marketingstrategien zu entwickeln, umzusetzen und zu messen und dich im digitalen Marketing-Umfeld zu behaupten.

Unterrichtsform

Vollzeit, Teilzeit

Zielgruppe

Arbeitslose oder Arbeitssuchende, Akademiker:innen/Studienaussteiger:innen, Berufsrückkehrer:innen, Berufserfahrene, Arbeitnehmer:innen/Privatzahler:innen/ Berufstätige

Teilnahmevoraussetzung

Für diese Weiterbildung solltest du ein abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung im Medien-, technischen oder kaufmännischen Bereich haben. Gute PC-Kenntnisse, eine ausgesprochene Affinität zum Medium Internet und erste Erfahrungen im Bereich Marketing runden dein Profil ab. Gleichfalls steht der Kurs auch für Studienabbrecher:innen offen.

Perspektiven nach der Qualifizierung

Nach erfolgreichem Abschluss des Kurses "Digital Marketing" erwarten dich mit den neuen Kompetenzen tolle Job-Perspektiven:

- Positionen im Bereich des Digital Marketings, wie z. B. Social Media Manager:in, Online Marketing Manager:in, Digital Advertising Specialist, Content Marketing Manager:in, SEO/SEA Manager:in, E-Commerce Manager:in, usw.
- Führungspositionen in Marketingabteilungen, die sich auf digitale Marketingstrategien spezialisieren
- Spezialistenrollen in Unternehmen, die ihre Online-Präsenz und -Vertriebskanäle verbessern möchten.
- Selbstständigkeit als Digital Marketing Consultant oder Freelancer:in

Link zum Angebot

➔ [Digital Marketing](#)

Diese Kurse könnten dich auch interessieren.

- ➔ [Certified Content Marketing Manager:in](#)
 - ➔ [Certified Google Ads Manager:in](#)
 - ➔ [Certified Search Engine Marketing & Web Analytics](#)
 - ➔ [Certified SEO Manager:in](#)
 - ➔ [Certified Social Media Manager:in](#)
 - ➔ [Certified Web Analytics Manager:in](#)
 - ➔ [Content Creation](#)
 - ➔ [E-Commerce und Marketplace](#)
 - ➔ [Social Media Marketing](#)
-

Ausgezeichnete Bildung.



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