

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 Paderborn

+49 5251 7099290

paderborn@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Paderborn

Bahnhofstraße 27

33102 Paderborn

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. Optimierte 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
- 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

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