Digital Sales Manager:in

Digital Selling / Social Selling · Anbieter: DFW Akademie

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Mischung Zeitgebunden & Self-Paced
Dauer	5 Monate in Vollzeit oder 12 Monate in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Zertifizierter Digital Sales Manager (m/w/d) (DFW)
Inklusive	Berufscoaching, Notebook / Tablet (geliehen), Softwarelizenzen

Bildungsträger & Kontakt

DFW Akademie

Lise-Meitner-Straße 21, 72202 Nagold

Telefon: 07452 6020662

E-Mail: info@dfw-akademie.de

Web: https://www.dfw-akademie.de/

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Digital Sales Manager:in: Zentrale Themen digitaler Vertriebsprozesse, Kundenmanagement und KI-gestützter Anwendungen

Der Kurs Digital Sales Manager:in behandelt zentrale Inhalte digitaler Vertriebsprozesse, Kundenbeziehungsmanagement, Datenanalyse sowie Führung und deren Anwendung in digitalen Geschäftsmodellen und Organisationen.

Im Kurs „Digital Sales Manager (m/w/d)“ lernst du, moderne Vertriebsprozesse digital, datenbasiert und strategisch zu steuern. Du verbindest bewährte Verkaufsmethoden mit CRM-Systemen, KI-gestützten Ansätzen und einem zeitgemäßen Führungsverständnis, um Vertrieb nachhaltig erfolgreicher zu machen.

Du entwickelst Kompetenzen in der Analyse von Zielgruppen und Märkten und lernst, Vertriebsstrategien strukturiert umzusetzen. Du arbeitest an Gesprächsführung, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und Abschlussstärke und baust gleichzeitig ein Verständnis dafür auf, wie digitale Kanäle und Tools den Vertrieb effizienter und skalierbarer machen.

Ein zentraler Schwerpunkt liegt auf CRM und Relationship Management. Du lernst, Kundendaten und Touchpoints systematisch zu nutzen, Lead- und Pipeline-Prozesse im CRM abzubilden und Kundenbeziehungen entlang des Customer Lifecycles gezielt zu entwickeln. Reportings und Dashboards helfen dir dabei, Vertriebsaktivitäten transparent zu steuern und Entscheidungen auf Basis von Kennzahlen zu treffen.

Zusätzlich lernst du, KI im Vertrieb sinnvoll einzusetzen – beispielsweise für schnellere Content-Erstellung, bessere Ansprache, Support-Prozesse oder datenbasierte Auswertung. Du verstehst, welche KI-Tools im Vertriebsalltag einen echten Mehrwert liefern und wie du sie verantwortungsvoll und zielgerichtet integrierst.

Abgerundet wird der Kurs durch Agile-Leadership-Kompetenzen. Du lernst, Vertriebsprojekte strukturiert zu planen, Teams zu koordinieren und in dynamischen Umfeldern handlungsfähig zu bleiben. Ziel ist es, Vertrieb nicht nur operativ zu betreiben, sondern als Digital Sales Manager strategisch, technologiegestützt und führungsstark umzusetzen.

02 Lehrplan & Module

1. Grundlagen von Vertrieb, Märkten und Kundenprozessen

Einführung in Vertriebsprozesse, Marktstrukturen und Zielgruppen
Zusammenhang von Angebot, Nachfrage und Kundenansprache

2. Digitale Vertriebsstrategien und Marktanalyse

Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
Analyse von Märkten, Zielgruppen und Verkaufsprozessen

3. Kundenmanagement und CRM-Systeme

Gestaltung und Steuerung von Kundenbeziehungen mit CRM-Systemen
Verknüpfung von Marketing, Vertrieb und Kundenservice

4. Kundenkommunikation und Verkaufspsychologie

Gestaltung von Kommunikationsprozessen im Vertrieb
Einflussfaktoren auf Kaufentscheidungen und Gesprächsführung

5. Künstliche Intelligenz im Vertrieb

Grundlagen und Einsatzmöglichkeiten von KI in Vertriebsprozessen
Automatisierung, Content-Erstellung und digitale Anwendungen

6. Datenanalyse und Entscheidungsprozesse

Auswertung von Daten zur Optimierung von Vertriebsmaßnahmen
Unterstützung von Entscheidungen durch Kennzahlen

7. Digitale Tools und Automatisierung im Vertrieb

Einsatz digitaler Systeme zur Prozessoptimierung
Integration von Tools in bestehende Geschäftsprozesse

8. Führung, Kommunikation und Zusammenarbeit

Grundlagen moderner Führung und Teamarbeit
Kommunikation, Konfliktlösung und Zusammenarbeit im Unternehmen

9. Selbstorganisation und Arbeitsmethoden

Strukturierung und Planung von Arbeitsprozessen
Umgang mit Anforderungen im digitalen Arbeitsumfeld

10. Projektarbeit und Anwendung in der Praxis

Planung und Umsetzung eines praxisbezogenen Projekts
Übertragung der Inhalte in betriebliche Zusammenhänge

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifizierter Digital Sales Manager (m/w/d) (DFW)

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Grundlegende PC- und Internetkenntnisse

Deutschkenntnisse Niveau B1

Keine besonderen beruflichen Vorkenntnisse erforderlich

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- Führungskräfte
- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: Digital Sales Specialist, Key Account Manager, Business Development Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

DFW Akademie · Lise-Meitner-Straße 21, 72202 Nagold
07452 6020662 · info@dfw-akademie.de · https://www.dfw-akademie.de/

Online ansehen