

Sales/Vertrieb

Sonstiges · Anbieter: DCI Digital Career Institute GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 12.000 €

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	11,5 Monate in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 5 Wochen
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Inklusive	Beruf coaching, Notebook / Tablet (geliehen)

Kurzbeschreibung

Du begeisterst andere spielend leicht von Deinen Ideen? Gleichzeitig bist Du fasziniert von den Möglichkeiten der Digitalisierung? Dann ist der Digital Sales Kurs genau das Richtige für Dich! Hier verfeinerst Du Deine kommunikativen Fähigkeiten, um sie gewinnbringend im Vertrieb einzusetzen. Als Digital Sales Spezialist beherrschst Du das Handwerkszeug und das Fachwissen, um digitale Produkte optimal zu ...

Bildungsträger & Kontakt

DCI Digital Career Institute GmbH

Vulkanstraße 1, 10367 Berlin

Telefon: 030 91733422

E-Mail: kontakt@digitalcareerinstitute.org

Web: <https://digitalcareerinstitute.org/>



Kurs online ansehen

01

Kursbeschreibung

Du begeisterst andere spielend leicht von Deinen Ideen? Gleichzeitig bist Du fasziniert von den Möglichkeiten der Digitalisierung? Dann ist der Digital Sales Kurs genau das Richtige für Dich! Hier verfeinerst Du Deine kommunikativen Fähigkeiten, um sie gewinnbringend im Vertrieb einzusetzen.

Als Digital Sales Spezialist beherrschst Du das Handwerkszeug und das Fachwissen, um digitale Produkte optimal zu verkaufen. Unternehmen suchen SaaS- und Vertriebsspezialisten, um ihre Umsätze zu erhöhen und so zukunftsfähig zu bleiben.

02

Lehrplan & Module

1. Einführung

Vertrieb im digitalen Zeitalter und die Rolle des Digital Sales Managers
Das Sales Mindset
Kommunikation & Rhetorik

2. Digitale Kundschaft

Digitale Kundenmerkmale, Kaufverhalten und Entscheidungsprozesse
Unterschiede und spezifische Merkmale von B2C- und B2B-Verkäufen
Anwendung von Grundlagen der Verkaufspsychologie
Tools zur Verbesserung der Kundenbindung und -zufriedenheit
Strategien zur Anpassung des Verkaufsprozesses an die digitale Transformation

3. SaaS im Vertrieb

Vorgehensweise bei der Entwicklung digitaler Verkaufsstrategien
SaaS-Vertrieb 101: Vorteile und Herausforderungen
Leadgenerierung und -qualifizierung für SaaS
Bedeutung von Partnerschaften und Allianzen im SaaS-Vertrieb
Anwendung von erlernten Fähigkeiten in realen Verkaufssituationen

4. Content und SEO

Content Marketing Basics für Landing Pages und E-Mail-Kampagnen
E-Mail-Outreach und Sequenzplanung
Grundlagen von SEO und Keyword-Recherche
Nutzung von Social-Media-Kanälen für den Verkauf
Messung der Verkaufsleistung mit Key Performance Indicators
Nutzung von Analysetools wie Google Analytics und Excel

5. Digitale CRM-Systeme

Grundlagen, Funktionen und Best Practices von CRM-Systemen
Einrichtung und Anwendung von HubSpot und Salesforce
CRM-Systeme im Vergleich: HubSpot, Salesforce und weitere Tools
How To: Kontaktmanagement, Berichterstattung und Automatisierung
Eigenständige Entwicklung von Implementierungs- und Nutzungsplänen

6. Verkaufsabschluss

Ethische Verwaltung von Kundendaten
Datenschutzvorschriften und Compliance-Anforderungen
Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen durch Cross-Selling-Techniken, Kundenaccount-Verwaltung und Loyalitätsstrategien

03

Enthaltene Zertifikate

Externes Zertifikat: IHK-Zertifikat

04

Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Keine fachliche Vorerfahrung nötig; grundlegende Computerkenntnisse von Vorteil

Deutsch oder Englisch (mind. B1)

Technische Voraussetzungen

Zu den Kriterien für eine Teilnahme zählen folgende Voraussetzungen:

Große Motivation, eine berufliche Tätigkeit im Vertrieb / Sales Bereich zu beginnen

Einfühlungsvermögen sowie analytisches Denkvermögen

Mindestens mittlerer Schulabschluss, eher Abitur oder allgemeine Hochschulreife

Deutschkenntnisse mindestens auf C1 Niveau

Dir werden alle Tools, die Du zum Lernen brauchst, kostenlos zur Verfügung gestellt. Dazu gehören ein Laptop, der auch privat genutzt werden darf und alle Programme, die in den Kursen verwendet werden.

05

Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- QuereinsteigerInnen
- Fachkräfte

Mögliche Berufsbilder: Sales Manager, SaaS Sales Manager, Online Sales Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

DCI Digital Career Institute GmbH · Vulkanstraße 1, 10367 Berlin
030 91733422 · kontakt@digitalcareerinstitute.org · <https://digitalcareerinstitute.org/>



[Online ansehen](#)