Digitale Leadgenerierung

Digital Selling / Social Selling · Anbieter: Distart Education GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Zuschuss bei der Qualifizierung Beschäftigter, Qualifizierungsgeld zur Förderung der beruflichen Weiterbildung Beschäftigter, Arbeitslosengeld bei beruflicher Weiterbildung, KOMPASS - Förderung der beruflichen Weiterbildung von Solo-Selbstständigen

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	7 Wochen in Vollzeit oder 13 Wochen in Teilzeit
Umfang	320 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

Distart Education GmbH
Petersstraße 35, 04109 Leipzig
Telefon: 0341 9288039
E-Mail: hallo@distart.de
Web: https://www.distart.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Zielsetzung des Kurses

Digitale Leadgenerierung steht für die gezielte Gewinnung qualifizierter Leads über digitale Kanäle. Der Kurs vermittelt die Kernkompetenzen zur Implementierung von Leadgenerierung, zum Einsatz der relevanten Online-Kanäle, zum organischen Content-Marketing, zu Social Ads und zu Digital Sales. Ziel ist die Befähigung, Leadprozesse entlang der Customer Journey aufzubauen, mit passenden Inhalten und Kampagnen zu bespielen und anhand von Kennzahlen zu steuern.

Lernziele

Aufbau digitaler Leadgenerierungsprozesse inklusive Kundenbindung im Leadprozess

Definition und Auswertung von KPIs zur Erfolgsmessung der Leadgenerierung

Beurteilung und Einsatz von Online-Kanälen wie Website, Social-Media-Accounts und Bewertungsportalen

Konzeption, Gestaltung und systematische Planung von Leadgen-Content

Erstellung, Monitoring und Analyse von Social-Ads-Kampagnen zur Leadgewinnung

Anwendung von Digital-Sales-Methoden inklusive digitaler Einwandbehandlung und Sales-Workflows

Berufsperspektiven

Die Kursinhalte finden Anwendung in Berufsfeldern wie Lead Generation Management mit Verantwortung für Kampagnen, Funnel und Leadqualifizierung. Typische Tätigkeitsfelder umfassen die Betreuung digitaler Leadprozesse an der Schnittstelle von Marketing und Vertrieb sowie die Auswertung und Optimierung von Leadkennzahlen.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang **320 Unterrichtseinheiten* in 7 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Einführung: Leadgenerierung implementieren

45 Unterrichtseinheiten
(ca. 14% vom Gesamtumfang)

Grundlagen der digitalen Leadgenerierung
Kundenbindung im Leadprozess
Einführung in KPIs und Erfolgsmessung

2. Online-Kanäle in der Leadgenerierung

60 Unterrichtseinheiten
(ca. 19% vom Gesamtumfang)

Überblick über Online-Kanäle
Website
Social-Media-Accounts
Bewertungsportale

3. Organisches Content-Marketing

60 Unterrichtseinheiten
(ca. 19% vom Gesamtumfang)

Grundlagen von Leadgen-Content
Inhalte und Gestaltung von Leadgen-Content
Systematische Content-Planung

4. Social Ads

45 Unterrichtseinheiten
(ca. 14% vom Gesamtumfang)

Grundlagen von Social-Ads
Inhalte und Gestaltung von Leadgen-Ads
Kampagnenerstellung, -monitoring und -analyse

5. Digital Sales

45 Unterrichtseinheiten
(ca. 14% vom Gesamtumfang)

Grundlagen des Verkaufs über digitale Kanäle
Digitale Einwandbehandlung mit Content
Workflows für digitalen Sales-Content

6. Praxisaufgabe: Leadgenerierung

50 Unterrichtseinheiten
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Erstellung von Leadgen-Content
Präsentation und Feedback
Anpassung und Verbesserung des Projekts

7. Lektionsprüfung

15 Unterrichtseinheiten
(ca. 5% vom Gesamtumfang)

Wiederholung und Prüfungsvorbereitung
Abschlussprüfung

03 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Ein Hauptschulabschluss oder ein höherwertiger Abschluss sind wünschenswert, aber keinesfalls Pflicht.

Persönliche Eignung: Lern- und Leistungsbereitschaft sowie Kontaktbereitschaft,

Gesundheitliche Anforderungen: Nahsehvermögen sowie Sprech- und Hörvermögen,

Mindestalter 18 Jahre bei Vertragsabschluss,

Sprachkenntnisse in Deutsch: vergleichbar B2,

Grundkenntnisse in der Bedienung von Computern,

Begeisterung und vorhandene Affinität zum Themenbereich

Technische Voraussetzungen

Teilnehmende benötigen einen handelsüblichen PC oder Laptop mit Internetanschluss und einem unterstützten Browser (Edge, Firefox, Safari, Chrome). Für die Teilnahme im virtuellen Klassenzimmer wird zusätzlich ein Mikrofon oder eine Webcam mit Mikrofon benötigt. Ein mobiler PC wird bei Notwendigkeit bereitgestellt.

04 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- QuereinsteigerInnen
- WiedereinsteigerInnen
- RehabilitantInnen
- Fachkräfte
- AkademikerInnen
- Selbsständige
- BerufseinsteigerInnen
- Führungskräfte
- Berufstätige
- Ohne Berufsabschluss

Mögliche Berufsbilder: Lead Generation Manager, Lead Generation Specialist, Lead Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Distart Education GmbH · Petersstraße 35, 04109 Leipzig
0341 9288039 · hallo@distart.de · https://www.distart.de

Online ansehen