

Digital Sales & KI

Digital Selling / Social Selling · Anbieter: OMR Education

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 7.200,27 €

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	13 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jede Woche
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	OMR Education Zertifikat

Kurzbeschreibung

In diesem Kurs werden effiziente Steuerung digitaler Verkaufsprozesse vermittelt, von der Leadgenerierung über Verhandlungstechniken bis zur strategischen Steuerung von Accounts und Teams.

Bildungsträger & Kontakt

OMR Education

Lagerstraße 32, 20357 Hamburg

Telefon: 040 22865614

E-Mail: education@omr.com

Web: <https://education.omr.com/>



[Kurs online ansehen](#)

01

Kursbeschreibung

In diesem Kurs werden effiziente Steuerung digitaler Verkaufsprozesse vermittelt, von der Leadgenerierung über Verhandlungstechniken bis zur strategischen Steuerung von Accounts und Teams.

02

Lehrplan & Module

1. Erste Schritte

Einführung in die Lernplattform und den Kurs.

Vorstellung der anderen Teilnehmenden und Austausch über den Workspace.

2. Digital Sales

Grundlagen des digitalen Vertriebs: Rollen, Kennzahlen, Leadgenerierung und datengestützte Sales-Ansätze.

Gesprächsführung – von Pitches bis zum Abschluss.

Strategische Ebene: Sales-Strategie, Account Management und Führung im Digital Sales.

3. Grundlagen des digitalen Marketings

Grundlegendes Verständnis vom digitalen Marketing.

Grundprinzipien des Marketing-Funnels und Zusammenhänge der Customer Journey.

Einblick in verschiedene Marketingkanäle und datengetriebene Marketingaktivitäten.

4. LinkedIn Marketing

Kenntnis der Instrumente und Zusammenhänge für den Aufbau und die Optimierung eines LinkedIn-Accounts.

Themen wie Content-Strategien, Kampagnenplanung und Auswertung relevanter KPIs.

5. E-Mail-Marketing

Strategische Kundenbeziehungen über E-Mail.

Aufbau eines Verteilers, Durchführung und Optimierung von E-Mail-Marketing-Kampagnen.

6. Digital Marketing Strategy

Umfang einer digitalen Marketingstrategie.

Rolle des Brand-, Produkt- und Omnichannel-Marketings und Budgetverteilung auf verschiedene Kanäle.

Erarbeitung von messbarem Marketing und Growth Marketing für Kundenbindung und -gewinnung.

7. KI im Digital Marketing

Grundlagen künstlicher Intelligenz und strategischer sowie rechtssicherer Einsatz im Unternehmen.

Auseinandersetzung mit KI-Kompetenzen, Grundlagen des Promptings, Content-Erstellung mit KI und

Integration spezialisierter Assistenten wie CustomGPTs.

8. Agiles Arbeiten

Verständnis und Anwendung des ‚Entrepreneur Mindset‘.

Bedeutung der Zusammenarbeit im Team und im Unternehmen.

Einführung in Techniken wie Lean, Scrum, Kanban und Einführung agiler Arbeitsweisen in Organisationen.

03

Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: OMR Education Zertifikat

04

Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Persönliche Voraussetzungen: Der Kurs wurde für Menschen entwickelt, die bereit und willens sind, den Status quo zu hinterfragen und Veränderungen herbeizuführen. Teilnehmende sollten mindestens eine dieser Voraussetzungen erfüllen:

abgeschlossenes Studium an einer Universität oder Fachhochschule

mindestens 2 Jahre Berufserfahrung, idealerweise im Bereich Marketing oder als Digital Professional

abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und mindestens 3 Jahre Berufserfahrung, idealerweise im Bereich Marketing oder als Digital Professional

Sprachliche Voraussetzungen: Um an unserem Kurs teilnehmen zu können, sollten Teilnehmende Deutsch fließend in Wort und Schrift beherrschen und es sollte ein gutes Leseverständnis in englischer Sprache

vorhanden sein (Deutschkenntnisse mind. B2, Englischkenntnisse mind. A2).

Technische Voraussetzungen

Teilnehmende benötigen einen PC oder Mac mit internen oder externen Lautsprechern, einem Mobiltelefon oder Tablet sowie eine Breitbandinternetverbindung und die aktuelle Version eines Internetbrowsers unter den Betriebssystemen Windows oder Mac OSX.

05

Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- QuereinsteigerInnen
- WiedereinsteigerInnen

Mögliche Berufsbilder: Digital Sales Specialist, Sales Manager, Online Sales Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

OMR Education · Lagerstraße 32, 20357 Hamburg
040 22865614 · education@omr.com · <https://education.omr.com/>



[Online ansehen](#)