

Referent Marketing und Vertrieb

Storytelling & Werbetexten · Anbieter: Karriere Tutor

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 6.510 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	21 Wochen in Vollzeit oder 42 Wochen in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Wochen
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	Zertifikat von Karriere Tutor
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen)

Bildungsträger & Kontakt

Karriere Tutor

Falkensteiner Str. 6A, 61462 Königstein im Taunus

Telefon: 06174 9513046

E-Mail: beratung@karrieretutor.de

Web: <https://www.karrieretutor.de>



[Kurs online ansehen](#)

01

Kursbeschreibung

Dieses Weiterbildungsangebot vermittelt Kenntnisse in Marketing, Vertrieb und Storytelling. Es behandelt Konzepte der Unternehmensführung und Projektumsetzung. Die Anwendung der Inhalte erfolgt mit ChatGPT und Google Gemini.

02

Lehrplan & Module

1. Einführung in das Strategische Marketingmanagement

Strategische Situationsanalyse, strategisches Dreieck
Kundenorientierung (Customer Centricity)
Wettbewerbsorientierung (Unique Selling Proposition)
SWOT-Analyse
Interne und externe Analyse

2. Käuferverhalten

Verhaltens- und neuropsychologische Modelle
Paradigma des Kaufverhaltens
S-O-R-Paradigma
Typologisierung und Bestimmungsfaktoren

3. Marketingforschung und -prognose

Aufgaben, Prozess, Methoden und Prognose

4. Marktabgrenzung und -segmentierung

Markterfassung und Marktbeobachtung
Marktabgrenzung - sachlich, räumlich, zeitlich
Segmentierungskriterien
Segmentmarketing
Anforderungen an Marktsegmente
Psychografische Segmentierungsansätze

5. Marketing-Ziele und -Strategien

Formulierung von Zielen
Quantitative und qualitative Ziele
Ökonomische und psychografische Ziele
Zielbeziehungen
Kurz-, mittel- und langfristige Ziele
Anforderungen
Zielgruppen

6. Marketing-Strategien und Positionierung

Definition und Zweck einer Strategie, Bezugsebenen
Positionierung aus Kundensicht
Kano-Modell der Kundenzufriedenheit
Perceptual Map
Marktwahlstrategien
Marktteilnehmerstrategien
Strategiebewertung
Markenführung
Marketing-Mix: 4P- und 7P-Ansatz

7. Marketingcontrolling und branchenspezifisches Marketing

Ziele / Warum Controlling?
Kennzahlen / Wie?
Strategisches Controlling
Operatives Controlling
Industriegütermarketing
Dienstleistungsmarketing, erweiterter Marketing Mix: 7P-Ansatz
Internationales Marketing

8. Einführung in das Vertriebsmanagement

Am Anfang steht die Vision
Vertriebsanalyse
Grundlagen Vertriebsstrategie
Vertriebsorganisation, Vertriebsstrukturen
Kommunikation und Informationsfluss
Motivation durch Organisation
Customer Eyes Organisation
Vertriebsplan

9. Prozesse im Vertrieb

Vertriebsprozesse identifizieren und definieren
Neukundengewinnung, Kundenakquise
Kundenwertanalyse
Ausbau von Kundenbeziehungen

10. Direkter Kundenkontakt

Account-Strategie
Verkaufsgespräch und Verkaufspräsentation
Kundenorientiertes Verhalten, Kundenservice
Zusammenarbeit mit Partnern

11. Verhandlungen

Prinzipien, Phasen der Verhandlung
Tricks, die man kennen sollte
Verhandeln mit Einkäufern (m/w/d)
Spezialthema: Preisverhandlungen
Ziele setzen, Rahmenbedingungen schaffen
Vertriebssteuerung
Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)
Veränderungsmanagement

12. Vertriebsleitung

Aufgaben der Vertriebsleitung
Recruiting von Vertriebsmitarbeitern
Selbstorganisation im Vertrieb
Selbstmotivation im Vertrieb

13. Integrierte CRM-Systeme

Grundlagen Customer Relationship Management
Eigene Anforderungen klären
Auswahl eines Systems
CRM im Unternehmen implementieren

14. Digitalisierung von Vertriebsstrategien

Evolution von Vertriebsstrategien im Zeitalter der Digitalisierung

Digitale Vertriebskanäle

Digitale Kompetenz als wichtiger Parameter bei der Kundensegmentierung

Einsatz von Kundenanalytik zur Steigerung der digitalen Vertriebseffizienz

Ganzheitliche Analyse der Kundenerfahrung durch „Customer Journey“

Erfolgsfaktoren zur Digitalisierung der Vertriebsstrategie

Neue Technologien im Vertrieb aus strategischer Perspektive

Big Data für die Vertriebssteuerung und im Vertriebscontrolling

15. Grundlagen Projektmanagement

Definition, Methoden

Von der Idee zum Projekt

Herangehensweise an Projekte

Startprozess, Projektvorbereitung, erste Schritte

Projektauftrag

Umfeldanalyse

Ziele, Phasen und Meilensteine

Projektvertrag

Arbeitspakete, Aktivitäten und Verantwortlichkeiten

Ablaufplanung mit Netzplan, Gantt-Diagramm

Erfolgspräsentation

Projektabschluss

16. Führungskräftetraining

Aufgaben, Hilfsmittel, Prinzipien

Führungsstile

Selbstmanagement

Mitarbeiterunterstützung, Feedback

Führungskraft - Vorleben und Vorbild sein

Führen mit Herz

Virtuelle Teams führen

Agilität im Führungsstil. Agile Leader

Lean Leadership, Lean Leader

Tipps und Trends

17. Grundlagen der Kommunikation

Kommunikationsmodelle
Besonderheiten digitaler Kommunikation
Feedback als Kommunikationsinstrument, Risiken
Gesprächsführung im Unternehmenskontext
Konfliktgespräche
Präsentationen und Präsentationstechniken
Körpersprache, nonverbale Kommunikation und ihre Bedeutung
Stimme und Stress
Stressvermeidung - Umgang mit Nervosität und "Lampenfieber"
Nach der Präsentation ist vor der Präsentation

18. Storytelling

Begriffsdefinition und Gegenstand
Was ist Storytelling?
Ursprung und Meilensteine
Biologie und Wissenschaft
Einsatzgebiete des Storytellings
Drehbücher, Filme, Podcast und Brandings
Relevanz für Unternehmen
Core Story und Storytypen
Storyfinding
Fundorte guter Geschichten
Kreativitätstechniken, Werkzeuge und Methoden
Bausteine des Storytellings
Dramaturgie, Plots, Klassischer Aufbau

03

Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Zertifikat von Karriere Tutor

04

Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Studium. Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung. Kaufmännische Grundlagenkenntnisse.

Technische Voraussetzungen

Für die Teilnahme empfehlen wir dir, einen Computer mit mindestens 13 Zoll Bildschirmdiagonale zu nutzen, der mindestens WIN 10 oder OS 14.10 unterstützt und mehr als 4 GB Arbeitsspeicher hat. Du kannst mit einem PC oder einem Notebook, für manche Funktionen auch mit einem Tablet oder sogar deinem Smartphone teilnehmen. Es können grundsätzlich alle Browser, wie z. B. Safari, Google Chrome, Mozilla Firefox oder Edge, in der aktuellsten Version verwendet werden. Das notwendige technische Equipment wie einen Arbeitslaptop stellen wir dir zur Verfügung.

05

Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Fachkräfte
- Führungskräfte
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Strategic Marketing Manager, Vertriebsleiter, Führungskraft im Vertrieb

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Karriere Tutor · Falkensteiner Str. 6A, 61462 Königstein im Taunus
06174 9513046 · beratung@karrieretutor.de · <https://www.karrieretutor.de>



[Online ansehen](#)