Digitale Vertriebs- und Kommunikationsstrategien

Digital Selling / Social Selling · Anbieter: Learnix GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 2.506,84 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	196 Stunden in Vollzeit oder 196 Stunden in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Trägerzertifikat: "Digitale Vertriebs- und Kommunikationsstrategien"

Kurzbeschreibung

Ein Interessent lädt ein Whitepaper herunter, liest zwei Newsletter und schaut sich die Preisseite an. Dann passiert nichts. Das Marketing hat ihn als Lead verbucht, und der Vertrieb hat nie von ihm erfahren. Digitale Strategien entfalten ihre Wirkung erst, wenn Marketing und Vertrieb denselben Weg des Kunden im …

Bildungsträger & Kontakt

Learnix GmbH
Grünstraße 29 B, 21380 Artlenburg
Telefon: +49 4139 6949866
E-Mail: office@e-learnix.de
Web: https://learnipedia.e-learnix.de/

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Ein Interessent lädt ein Whitepaper herunter, liest zwei Newsletter und schaut sich die Preisseite an. Dann passiert nichts. Das Marketing hat ihn als Lead verbucht, und der Vertrieb hat nie von ihm erfahren. Digitale Strategien entfalten ihre Wirkung erst, wenn Marketing und Vertrieb denselben Weg des Kunden im Blick haben.

In diesem Kurs lernst du, diesen Weg zu planen und zu steuern. Am Anfang steht die Analyse: Mit Methoden wie SWOT oder dem STP-Modell verstehst du Markt und Zielgruppe , entwickelst Buyer Personas und zeichnest ihre Customer Journey nach. Daraus entwickelst du eine Kanalstrategie , die Inbound- und Outbound-Ansätze verbindet, und legst fest, welche Botschaft über welchen Kanal wirkt. Du planst Inhalte in einem Redaktionsplan, sorgst mit SEO für Sichtbarkeit in der Suche und setzt Kampagnen über Google Ads, Meta Ads und LinkedIn auf . Im E-Mail-Marketing automatisierst du Newsletter und Lead Nurturing , etwa mit HubSpot, Mailchimp oder Brevo, und bewertest Leads so, dass der Vertrieb weiß, wann er übernehmen sollte. KI-Tools wie ChatGPT oder Microsoft Copilot nutzt du, um Inhalte zu erstellen und Botschaften auf einzelne Zielgruppen zuzuschneiden. Über Kennzahlen wie Klickrate, Kosten pro Lead oder Customer Lifetime Value erkennst du, was sich lohnt , und testest Varianten, bevor du Budget verschiebst. Datenschutz, Cookie-Regeln, Impressumspflicht und Wettbewerbsrecht kennst du so weit, dass deine Kampagnen rechtlich sauber bleiben.

Am Ende entwickelst du eine digitale Vertriebs- und Kommunikationsstrategie von der Zielgruppe bis zur Auswertung und kannst sie mit gängigen Plattformen umsetzen. Nach der trägerinternen Abschlussprüfung erhältst du ein Zertifikat, das deine Kompetenzen in Marketing-Strategie, Content, SEO, SEA, E-Mail-Marketing und Marketing-Automation dokumentiert.

Der Kurs ist für dich, wenn du im Marketing, in der Kommunikation oder im Vertriebsinnendienst arbeiten willst oder nach einer Pause dorthin zurückkehrst. Er gibt dir einen breiten Überblick über Strategie und Werkzeuge. Zum Spezialisten für ein einzelnes Tool wie Google Ads wirst du hier nicht, dafür lernst du, wie die Bausteine zusammenpassen.

02 Lehrplan & Module

1. Marketing-Strategie und Methoden

Vermittlung von Methoden wie STP-Modell, 4P, SWOT-Analyse, AIDA und anderer relevanter Marketingstrategien
Digitale Vertriebs- und Kommunikationsstrategien einsetzen

2. Marketing- und Vertriebsplattformen

Fähigkeiten im Umgang mit Marketing- und Vertriebsplattformen
Einsatz von Marketing-, Vertriebs-, Kommunikations- und KI-Tools wie HubSpot, Salesforce, Mailchimp und mehr
Fähigkeiten in HubSpot, Google Ads, Meta Ads und ChatGPT anwenden

3. Kampagnenplanung und Content-Produktion

Planung digitaler Kampagnen
Zielgruppengerechte Content-Produktion
Bespielen von Kanälen
Digitale und hybride Kampagnen und Kommunikation gestalten

4. Kennzahlen und Optimierung

Optimierung von Conversion-Rate, Reichweite und Return on Marketing Investment (ROMI)
Verständnis von KPIs im Marketing wie CPL, CPA, CPC, CTR und ROMI
Bewertung von Reichweite, Conversion-Rate, CLV und ROMI

5. Datenschutz und verantwortungsvoller KI-Einsatz

DSGVO-konformer Umgang mit Kundendaten und verantwortungsvoller Einsatz von KI
Datenschutz, DSGVO-konforme Kundenansprache und KI-Anwendung als Qualifikation etablieren

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Trägerzertifikat: "Digitale Vertriebs- und Kommunikationsstrategien"

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Technische Voraussetzungen

Deutschkenntnisse mindestens B2

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- WiedereinsteigerInnen
- QuereinsteigerInnen

Mögliche Berufsbilder: Digital-Marketing-Manager, Online Marketing Manager, Vertriebsspezialist

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Learnix GmbH · Grünstraße 29 B, 21380 Artlenburg
+49 4139 6949866 · office@e-learnix.de · https://learnipedia.e-learnix.de/

Online ansehen