Marketing & Sales im KI-Zeitalter

Verkaufstechniken · Anbieter: WBS TRAINING SE

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 0 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Förderung von Menschen mit gesundheitlicher Beeinträchtigung, Zuschuss bei der Qualifizierung Beschäftigter, KOMPASS - Förderung der beruflichen Weiterbildung von Solo-Selbstständigen

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	4 Wochen in Vollzeit
Umfang	168 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 4 Monate
Vorkenntnisse	Grundlegende Kenntnisse
Abschluss	WBS-Zertifikat
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen), Softwarelizenzen

Bildungsträger & Kontakt

WBS TRAINING SE
Lorenzweg 5, 12099 Berlin
Telefon: +49 30 26475050
E-Mail: beratung@wbstraining.de
Web: https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Hast du dich je gefragt, wie du deine Produkte oder Dienstleistungen effektiver verkaufen und vermarkten kannst? Unsere Weiterbildung bietet dir tiefe Einblicke in die Entwicklung von Verkaufs- und Vertriebsstrategien sowie die Planung von Marketingstrategien, die deine Marke von der Konkurrenz abheben wird. Du wirst lernen, wie du die Bedürfnisse deiner Zielgruppe genau identifizierst, wirkungsvolle Verkaufsargumente formulierst und Marketingkampagnen erstellst, die Aufmerksamkeit erregen. Diese Weiterbildung versetzt dich in die Lage, eine führende Rolle bei der Steigerung der Sichtbarkeit und des Umsatzes deines Unternehmens zu übernehmen.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang — **168 Unterrichtseinheiten* in 3 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Bildung im digitalen Zeitalter

8 Unterrichtseinheiten
(ca. 5% vom Gesamtumfang)

Auftakt virtuelles Lernen
Einführung in das Online-Lernformat
praktische Übungen mit kollaborativen Tools
Vorstellung der Lernplattform
individuelle Lernphase

2. Marketingstrategie

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 48% vom Gesamtumfang)

Marketingplan
Kommunikationsstrategie
Kommunikationskanäle
Guerilla Marketing
KI im Marketing
Bonus: SEO und SEA

3. Verkaufs- und Vertriebsstrategie

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 48% vom Gesamtumfang)

USP
Vertrieb 4.0
KI im Vertrieb
Digitale Vertriebskanäle definieren und bewerten und Kosten berechnen
Ideal Customer Profile
Buying Center Analyse & Messaging
Verticals definieren
Bonus: Sales Engagement Plattformen, Sales Methoden, Business Case berechnen

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: WBS-Zertifikat

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Grundlegende Kenntnisse

Studium, Ausbildung oder fachliche Vorkenntnisse in Marketing, BWL/Kaufmännisch oder Vertrieb sind von Vorteil, wichtiger ist die Motivation. Ausgeprägte Affinität fürs Digitale, PC-Kenntnisse, Interesse an digitalen Tools, gute Selbstorganisation sowie Deutschkenntnisse mindestens auf B2-Niveau.

Technische Voraussetzungen

100 % online mit eigenem Endgerät (Bring your own Device); bei Bedarf wird ein Endgerät gestellt.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- AkademikerInnen
- WiedereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- RehabilitantInnen
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Sales Manager, Business Development Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

WBS TRAINING SE · Lorenzweg 5, 12099 Berlin
+49 30 26475050 · beratung@wbstraining.de ·
https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Online ansehen