Mitarbeiter:in Marketing und Vertrieb

CRM-Systeme (z. B. Salesforce) · Anbieter: WBS TRAINING SE

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 0 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Zuschuss bei der Qualifizierung Beschäftigter, Förderung von Menschen mit gesundheitlicher Beeinträchtigung

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	5 Monate in Vollzeit
Umfang	808 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	WBS-Zertifikat, SAP®-Anwender Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen

Kurzbeschreibung

Starte durch im Marketing & Vertrieb Marketing und Vertrieb sind heute eng miteinander verzahnt. Erfolgreiche Unternehmen verbinden kundenorientierte Strategien, digitale Prozesse und moderne Technologien, um Kund:innen zu gewinnen und langfristig zu binden. In dieser Weiterbildung …

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

Starte durch im Marketing & Vertrieb

Marketing und Vertrieb sind heute eng miteinander verzahnt. Erfolgreiche Unternehmen verbinden kundenorientierte Strategien, digitale Prozesse und moderne Technologien, um Kund:innen zu gewinnen und langfristig zu binden. In dieser Weiterbildung entwickelst du praxisnah die Kompetenzen, die Unternehmen für modernes Marketing und professionellen Vertrieb benötigen.

Digitale Marketing- und Vertriebsprozesse gestalten

Du lernst, wie Marketing-, Vertriebs- und Kundenprozesse digital organisiert werden und welche Rolle moderne CRM-Systeme dabei spielen. Im Rahmen des CRM-Bausteins erhältst du exemplarische Einblicke in marktführende Lösungen wie Salesforce und verstehst deren Einsatz im professionellen Kundenmanagement.

Den Schwerpunkt der Systemqualifizierung bildet die Arbeit mit SAP®. Im SAP®-Modul wirst du gezielt auf die Anwenderzertifizierung im Vertrieb (SD) mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft (MM) vorbereitet - eine anerkannte Qualifikation mit hoher Relevanz für den Arbeitsmarkt.

Ergänzend entwickelst du Kompetenzen im Einsatz von KI-gestützten Arbeitsmethoden, planst digitale Marketingmaßnahmen, unterstützt Vertriebsprozesse und stärkst deine Fähigkeiten in der kundenorientierten Kommunikation. So bist du bestens vorbereitet, Marketing- und Vertriebsprozesse in Unternehmen aktiv mitzugestalten.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang — **808 Unterrichtseinheiten* in 6 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Einführung in das Online-Lernformat

8 Unterrichtseinheiten
(ca. 1% vom Gesamtumfang)

Einführung in das Online-Lernformat WBS LearnSpace 3D®

2. KI und Arbeiten 5.0

160 Unterrichtseinheiten
(ca. 20% vom Gesamtumfang)

Digitale Kompetenzen inklusive begleiteter Selbsteinschätzung
Einführung in KI und aktuelle KI-Tools inklusive Prompting
Ethik, Datenschutz und der EU AI Act
Arbeiten 5.0: Die neue Arbeitswelt
Digitale Zusammenarbeit und Organisation

3. Sales Professional

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 10% vom Gesamtumfang)

Vertriebsgrundlagen
Vertrieb in der Unternehmensorganisation
Vertriebsstrategien, -steuerung und -controlling
Informationsmanagement
Verkaufspsychologie und Verkaufstechniken
Kundenorientierung und Kundenbindung
Verkaufsnachbearbeitung

4. Methoden und Prozesse im digitalen Marketing

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 10% vom Gesamtumfang)

Marketing im Wandel der Zeit
Digitales Marketing
Marketinginstrumente
Datenschutz im Marketing

5. Customer Relationship Management

160 Unterrichtseinheiten
(ca. 20% vom Gesamtumfang)

Kundenmanagement im CRM
Prozesse, Instrumente und Strategien im CRM
Informationssysteme im CRM
E-Commerce und CRM

6. SAP® Anwender:in Prozesse im Vertrieb "SD" mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft "MM"

320 Unterrichtseinheiten
(ca. 40% vom Gesamtumfang)

Überblick Geschäftsprozesse SAP® Einkauf
Überblick Geschäftsprozesse SAP® Vertrieb
Fachwissen SAP® SD mit Anwendungszertifizierung Vertrieb

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: WBS-Zertifikat

Trägerzertifikat: SAP®-Anwender Vertrieb - Abwicklung von Verkaufsaufträgen

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Abgeschlossene Berufsausbildung oder mindestens zwei Jahre Berufserfahrung, z. B. im Sekretariats- bzw. Bürobereich, sowie anwendbare MS-Office-Kenntnisse in Word, Excel, PowerPoint und Outlook.

Technische Voraussetzungen

Unterricht live und interaktiv im virtuellen Lernraum WBS LearnSpace 3D® über zwei Bildschirme und Headset.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- WiedereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- RehabilitantInnen
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: Vertriebsmitarbeiter Innendienst, Vertriebsmitarbeiter Industrie, Marketing Assistant Digital

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