Sales und Account Manager:in mit KI-Tools

Key Account Management · 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	3 Monate in Vollzeit
Umfang	488 Unterrichtseinheiten
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 3 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	WBS-Zertifikat
Inklusive	Notebook / Tablet (geliehen)

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

Im modernen Vertrieb entstehen Kundenbeziehungen zunehmend digital: Persönliche Beratung wird ergänzt durch datenbasierte Kommunikation, KI-gestützte Prozesse und strategisches Account Management. Neben der Kommunikationsstärke sind digitale Kompetenzen, tiefes CRM-Know-how und ein souveräner Umgang mit KI-Tools immer mehr gefragt.

In dieser Weiterbildung baust du gezielt Fachwissen für den Vertrieb auf: Du lernst, wie du Leads systematisch steuerst, Buying Center in komplexen Organisationen analysierst und dabei Salesforce effektiv einsetzt. Du entwickelst Fähigkeiten zur Kundenanalyse, Segmentierung und Forecast-Erstellung - und verbesserst deine Kommunikation durch Storytelling, zielgerichtetes Prompting und den Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen.

Auch Projektmanagement und CRM-gestütztes Aufgabenmanagement sind Teil des Programms - ebenso wie der gezielte Einsatz von Salesforce Agentforce und Einstein zur Marktanalyse, Workflow-Automatisierung und Umsatzprognose. So wirst du zur zentralen Schnittstelle zwischen den Kunden, Vertrieb und technischer Umsetzung.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang — **488 Unterrichtseinheiten* in 7 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Bildung im digitalen Zeitalter

8 Unterrichtseinheiten
(ca. 2% vom Gesamtumfang)

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

2. Grundlagen des Account Management & CRM 4.0

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Grundlagen CRM-Software
Rolle
Kundentypen
Customer Journey
Lead-Management
Segmentierung
Buying Center: Rollen und Einflussfaktoren
IT-Produkte & Nutzenargumentation
Bonus: Vertriebsprozessvisualisierung

3. Beratung & Kommunikation mit KI

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Gesprächsphasen
Fragetypen
Storytelling
Prompting für Mailtexte
Kommunikationsstile & Persönlichkeitstypen (z. B. DISG)
Bonus: Argumentationslogik für technische Produktmerkmale

4. Projektmanagement & Koordination

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

PM-Grundlagen klassisch und agil
Zeit- und Aufgabenplanung
Rollen und Verantwortungen im Projektteam
Kommunikationsplanung und Zusammenarbeit
CRM-gestütztes Aufgabenmanagement
Kundenkommunikation nach Abschluss (z. B. bei Rückfragen, Änderungen, Servicebedarf)
KI im Projektmanagement

5. CRM-Vertiefung

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

CRM-Datenstruktur
Workflows
Dashboards
Sales Funnel & Lead-Qualifizierung

6. Angebots- & Vertragsmanagement

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Angebotsstruktur
E-Signatur
Preisgestaltung
Automatisierung mit Workflows
DSGVO
Urheberrecht
Ethische Aspekte im KI-Kontext

7. Strategische Kundenentwicklung & Forecasting

80 Unterrichtseinheiten
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Account Planning: Ziele, Potenziale, Risiken
Kundenbindung & Churn Prevention
Forecasting: realistische Umsatzprognosen erstellen
KPI-Tracking & Customer Lifetime Value (CLV)
Markt- und Kundenanalyse mit KI-Unterstützung

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: WBS-Zertifikat

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Studium, Ausbildung oder vergleichbare Vorkenntnisse im Vertrieb, Kundenservice oder Projektmanagement. Wichtig sind Kommunikationsstärke, Interesse an digitalen Tools, Motivation und gute Selbstorganisation. Deutschkenntnisse auf mindestens 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: Account Manager, Sales Manager, Key Account 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