

Curriculum Digital Sales mit AI



In unserem praxisnahen Bootcamp lernst du, wie moderner Vertrieb im digitalen Zeitalter funktioniert:

Du entwickelst datenbasierte Buyer Personas, automatisierst mit CRM-Systemen und nutzt KI-Tools für Prospecting, Content und Funnel-Optimierung.

Ob mit oder ohne Vorerfahrung: Unsere erfahrenen Coaches begleiten dich Schritt für Schritt – von der Funnel-Erstellung bis zum finalen Pitch. 100 % förderbar mit Bildungsgutschein.

10 Years
of Building
Careers

Tech-Stacks

CRM, Automatisierung & Personalisierung mit KI

- Einführung in CRM-Systeme (HubSpot, Zoho)
- Lead Management, Scoring & Follow-up Workflows
- Gesprächsnotizen & Segmentierung mit KI
- Automatisierte E-Mail-Strecken & Chatbots mit ChatGPT / ManyChat
- Personalisierte Inhalte & Sales Assets (Onepager, Kits) mit KI generieren
- Mini-Projekt: CRM-Kampagne + Sales Kit erstellen

Social Selling, Content & Engagement Tools

- LinkedIn: Personal Branding & Reichweitaufbau
- Social Listening & Content-Mapping
- Community-Aufbau & Interaktionsstrategien
- Post-Erstellung & Content-Automatisierung mit KI
- Performance-Messung: Engagement KPIs & Tools
- Projekt: LinkedIn-Contentstrategie + Kampagne

Digital Sales Fundamentals & Buyer Personas

- Einführung in den deutschen Markt & digitale Vertriebsrollen
- Unterschiede zwischen B2B- und B2C-Kundinnen
- Relevante Kennzahlen & Vertriebskanäle
- Buyer Persona Entwicklung mit KI-Unterstützung
- Prompting-Strategien & Online-Umfragen
- Mini-Projekt: Persona-Profilierung im Team

Funnel Design, Consumer Behavior & Outreach

- Visualisierung von Funnels entlang der Customer Journey
- Funnel Mapping mit ClickFunnels, Canva & HubSpot
- Analyse des Konsumentenverhaltens in Deutschland
- Zielgruppen-Segmentierung & Touchpoint-Optimierung
- Tools für Lead-Recherche (Lusha, Hunter) & DSGVO-konformes Prospecting
- Cold Outreach & KI-gestützte Mail-Erstellung
- Praxisaufgabe: Funnel-Strategie + Outreach-Flows entwickeln

Sales Enablement & Personalisierung mit KI

- Erstellung überzeugender Vertriebsunterlagen (Sales Kits, Onepager)
- Prompt Writing für Verkaufsinhalte
- Case Studies analysieren (z. B. Siemens, SAP)
- Text- und Layoutgenerierung mit KI
- Personalisierte Inhalte entlang des Funnels
- Übung: Sales Kit für ein Produkt erstellen

Analytics, Retention & Storytelling

- Vertriebsdaten analysieren mit GA4, Dashboards & Predictive Analytics
- Zielgruppen-Insights & KPI-Interpretation
- Retargeting, CLV & Loyalty Programme planen
- Prompts für Kundenkommunikation & Kundenbindung
- Storytelling im Vertrieb: Sales Decks, Einwandbehandlung, Pitchtraining
- Case Studies (z. B. Siemens, BMW, SAP) analysieren & präsentieren

Hindernisse bewältigen

- Erkennen und Abschwächen von Projektrisiken
- Beherrschung der schleichenden Ausweitung des Projektumfangs
- Eskalation von Problemen an das höhere Management

Ein Projekt abschließen

- Fertigstellung der Ergebnisse
- Koordination des Projektstarts
- Hypercare
- Nachkalkulation und Dokumentation
- Übergang zur kontinuierlichen Entwicklung

Weitere Lerninhalte

- Werkzeuge und Software
- Fallstudien
- Fragerunden mit Branchenexperten

Soft Skills

Kommunikationsfähigkeit

Kreativität

Domainwissen

Problemlösung

Kollaboration

Zeitmanagement

Flexibilität

Ethische Überlegungen

Die hier dargestellten Lehrpläne stellen eine beispielhafte Orientierung für die Kursinhalte dar. Anpassungen der Inhalte und des Ablaufs aus didaktischen und organisatorischen Gründen sowie zur Anpassung an den Stand der Technik und die aktuellen Anforderungen des Arbeitsmarktes bleiben ausdrücklich vorbehalten, ohne dass dadurch der Charakter des Lehrgangs und die inhaltliche Qualität insgesamt beeinträchtigt werden.