

# Curriculum Digital Sales & AI



**Vollzeit: 8 Wochen / 2 Monate**

**Deutsch Remote**

**Mehr Leads, smartere Prozesse, echte Ergebnisse  
– dein Weg in den Digital Sales.**

Der Vertrieb hat sich radikal verändert – KI-Tools übernehmen Routinen, analysieren Daten in Sekunden und führen sogar Verkaufsgespräche. In unserem 8-wöchigen Bootcamp lernst du, moderne Vertriebspipelines zu entwerfen, zu automatisieren und zu skalieren – von CRM und Social Selling bis zu KI-gestütztem Prospecting, Funnel-Building und Performance-Tracking.

Ob ChatGPT, Claude, HubSpot oder LinkedIn – du arbeitest hands-on mit den Tools der Praxis. Während deinen Projekten entwickelst du eine eigene Sales-Kampagne inklusive Funnel, CRM-Flows und Pitch. Für deinen Aufstieg im digitalen Vertrieb.

## Zukünftige Jobs:

- › **Digital Sales Executive**
- › **Account Executive**
- › **Channel Sales Manager**
- › **AI Sales Manager**

Ein Digital Sales Managerin mit Spezialisierung auf AI verdient im Durchschnitt zwischen 50.000 € und 70.000 € im Jahr.

Die hier vorgestellten Lehrpläne sind als beispielhafte Orientierung für die Kursinhalte gedacht. Anpassungen der Inhalte und des Zeitplans aus didaktischen und organisatorischen Gründen sowie zur Anpassung an den Stand der Technik und die aktuellen Anforderungen des Arbeitsmarktes bleiben ausdrücklich vorbehalten, ohne dadurch den Charakter des Kurses und die Gesamtqualität seiner Inhalte zu beeinträchtigen.

## Tech Stacks

### CRM, Automatisierung & Personalisierung & KI

- Einführung in CRM-Systeme (HubSpot, Zoho)
- Lead Management, Scoring & Follow-up Workflows
- Gesprächsnotizen & KI-Segmentierung
- Automatisierte E-Mails & Chatbots (ChatGPT / Claude / ManyChat)
- KI-generierte personalisierte Inhalte & Sales Assets (Onepager, Kits)

### Social Selling, Content & Engagement Tools

- LinkedIn: Personal Branding & Reichweitenaufbau
- Social Listening & Content-Mapping
- Community-Aufbau & Interaktionsstrategien
- KI-gestützte Post-Erstellung & Content-Automatisierung
- Performance-Messung: Engagement KPIs & Tools

### Digital Sales Fundamentals & Buyer Personas

- Einführung: deutscher Markt & digitale Vertriebsrollen
- Unterschiede B2B- vs. B2C-Kund:innen
- Relevante Kennzahlen & Vertriebskanäle
- KI-unterstützte Buyer Persona Entwicklung
- Prompting-Strategien & Online-Umfragen

### Funnel Design, Consumer Behavior & Outreach

- Funnel-Visualisierung entlang der Customer Journey
- Funnel Mapping (ClickFunnels, Canva & HubSpot)
- Analyse Konsumentenverhalten 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

### 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

### Hindernisse bewältigen

- Erkennen und Abschwächen von Projektrisiken
- Eskalation von Problemen an Stakeholder

### Eigene Projekte abschließen

- Fertigstellung der Ergebnisse
- Koordination des Projektstarts
- Nachkalkulation und Dokumentation

### Weitere Lerninhalte

- Erstellung eines berufsrelevanten Sales-Portfolios
- HubSpot Zertifizierung

## Soft Skills

Hier klicken für finale Projekte

**Kreativität**

**Domainwissen**

**Kommunikationsfähigkeit**

**Problemlösung**

**Kollaboration**

**Zeitmanagement**

**Flexibilität**

**Ethische Überlegungen**

### Praxisprojekt

Umsetzung des erworbenen Wissens in einem realen Szenario.

### Unterstützte Jobsuche

Zusätzlich unterstützen wir aktiv bei der Jobsuche. Schon während des Lehrgangs können Teilnehmer:innen in regelmäßig stattfindenden Netzwerkveranstaltungen wertvolle Kontakte zu erfahrenen Fachkräften der Tech-Szene knüpfen.

# Curriculum

## Digital Sales & AI



Full-time: 8 weeks / 2 months

German

Remote

More leads, smarter processes, real results – your path to digital sales.

Sales has changed radically – AI tools take over routines, analyze data in seconds and even conduct sales calls. In our 8-week bootcamp you will learn how to design, automate and scale modern sales pipelines – from CRM and social selling to AI-supported prospecting, funnel building and performance tracking.

Whether it's ChatGPT, Claude, HubSpot or LinkedIn – you work hands-on with the tools of practice. In your projects you will develop your own sales campaign including funnel, CRM flows and pitch.

### Future jobs for you:

- › Digital Sales Executive
- › Account Executive
- › Channel Sales Manager
- › AI Sales Manager

A Digital Sales Manager with a specialization in AI earns on average between 50.000 € and 70.000 € a year.

The curricula presented here are intended as an exemplary guide to course content. Adjustments to the content and schedule are possible from didactic and organizational perspectives reasons as well as to adapt to the state of the art and current requirements of the labor market expressly remain reserved, without thereby impairing the character of the course and the overall quality of its content.

## Tech Stacks

### CRM, Automation & Personalization with AI

- Introduction to CRM systems (HubSpot, Zoho)
- Lead management, scoring & follow-up workflows
- Meeting notes & segmentation with AI
- Automated email sequences & chatbots with ChatGPT / ManyChat
- Generate personalized content and sales assets (one-pagers, kits) with AI

### Social Selling, Content & Engagement Tools

- LinkedIn: Personal Branding & Reach Building
- Social listening & content mapping
- Community building & interaction strategies
- Post creation & content automation with AI
- Performance Measurement: Engagement KPIs & Tools

### Digital Sales Fundamentals & Buyer Personas

- Introduction to the German market & digital sales roles
- Differences between B2B and B2C customers:
- Relevant key figures & sales channels
- Buyer Persona Development with AI Support
- Prompting strategies & online surveys

### Funnel Design, Consumer Behavior & Outreach

- Visualization of funnels along the customer journey
- Funnel mapping with ClickFunnels, Canva & HubSpot
- Analysis of consumer behavior in Germany
- Target group segmentation & touchpoint optimization
- Tools for lead research (Lusha, Hunter) & GDPR-compliant prospecting
- Cold Outreach & AI-Powered Email Creation
- Practical task: Developing a funnel strategy and outreach flows

### Sales Enablement & Personalization with AI

- Creation of compelling sales materials (sales kits, one-pagers)
- Prompt writing for sales content
- Analyze case studies (e.g., Siemens, SAP)
- Text and layout generation with AI
- Personalized content along the funnel

### Analytics, retention & storytelling

- Analyze sales data with GA4, dashboards & predictive analytics
- Target group insights & KPI interpretation
- Plan retargeting, CLV & loyalty programs
- Prompts for customer communication & customer retention
- Storytelling in sales: Sales decks, objection handling & pitch training

### Overcoming obstacles

- Identifying and mitigating project risks
- Mastering the gradual expansion of the project scope
- Escalation of problems to Stakeholder

### Complete a project

- Completion of results
- Coordination of the project launch
- Post-calculation and documentation
- Transition to continuous development

### Additional Learning Content

- Build a Job-Ready Sales Portfolio
- HubSpot Certification

## Soft Skills

Creativity

Domain expertise

communication skills

Problem-solving

Collaboration

Time Management

Flexibility

Ethical Considerations

Click here for final projects

### Practical Project

Implementation of acquired knowledge in a real-life scenario.

### Supported Job Search

We actively support job searches, offering regular networking events where participants connect with experienced tech professionals.