

Digital Sales mit AI Bootcamp

100% kostenlos

via Bildungsgutschein

Alle Inhalte auf einen Blick

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.

95%
erfolgreiche
Abschluss-
quote

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 & Reichweitenaufbau
- 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-Kund:innen
- Relevante Kennzahlen & Vertriebskanäle
- Buyer Persona Entwicklung mit KI-Unterstützung
- Prompting-Strategien & Online-Umfragen
- Mini-Projekt: Persona-Profiling 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

Capstone Project & Berufseinstieg

- Sales-Kampagne entwickeln
- Tools anwenden & präsentieren
- Mentoring & Jobvorbereitung

Soft Skills

Teamarbeit

Problemlösung

Kommunikationsfähigkeit

Zeitmanagement

Anpassungsfähigkeit

Detailgenau

Kritikfähig

Geduld

Eigenmotivation

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.

Mit uns auf das nächste (Job-)Level

40%

durchschnittlicher
Frauenanteil
in unseren Bootcamps

2

Standorte

am Campus in Berlin oder
remote von überall aus

6.300+

Erfolgreiche Absolvent*innen

2

-sprachige Bootcamps

Wir bieten unsere Bootcamps
auf deutsch und englisch an

70+

Coaches mit Praxiserfahrung

Von den Besten lernen: Unsere Coaches
sind Branchenexpert*innen



Accredible

Das sind wir

Seit 2018 bietet neue fische ein in Deutschland einzigartiges Ausbildungs- und Qualifizierungsprogramm für IT-Berufe an. Das Team bildet Quer- und Wiedereinsteiger in kurz angelegten Bootcamps zu qualifizierten Software-, Daten- und Cloud-Talenten aus und bringt sie anschließend mit spannenden Arbeitgebenden aus seinem Netzwerk von über 70 Partnerunternehmen zusammen.

Zertifiziert. Bildung mit Qualität

„Das Unternehmen neuefische GmbH überzeugt durch ein arbeitsmarktlich sehr aussichtsreiches Bildungsangebot mit methodisch modernem Ansatz. Hervorzuheben ist die hohe Professionalität, die hervorragende Branchen- vernetzung sowie die innovative Praxiskompetenz der Geschäftsführung.“
aus dem Auditbericht

Quer ist das *neue hoch*

Der IT-Fachkräftemangel ist mit Quereinstieg und Weiterbildung in nur wenigen Monaten lösbar.

Fachkräftemangel

- In Deutschland sind 149.000 IT-Jobs unbesetzt (Stand Dezember 2024)
- IT-Stellen bleiben im Schnitt 7,7 Monate vakant

Berufliche Neuorientierung

- 50% aller Mitarbeiter*innen werden bis 2025 Reskilling benötigen²

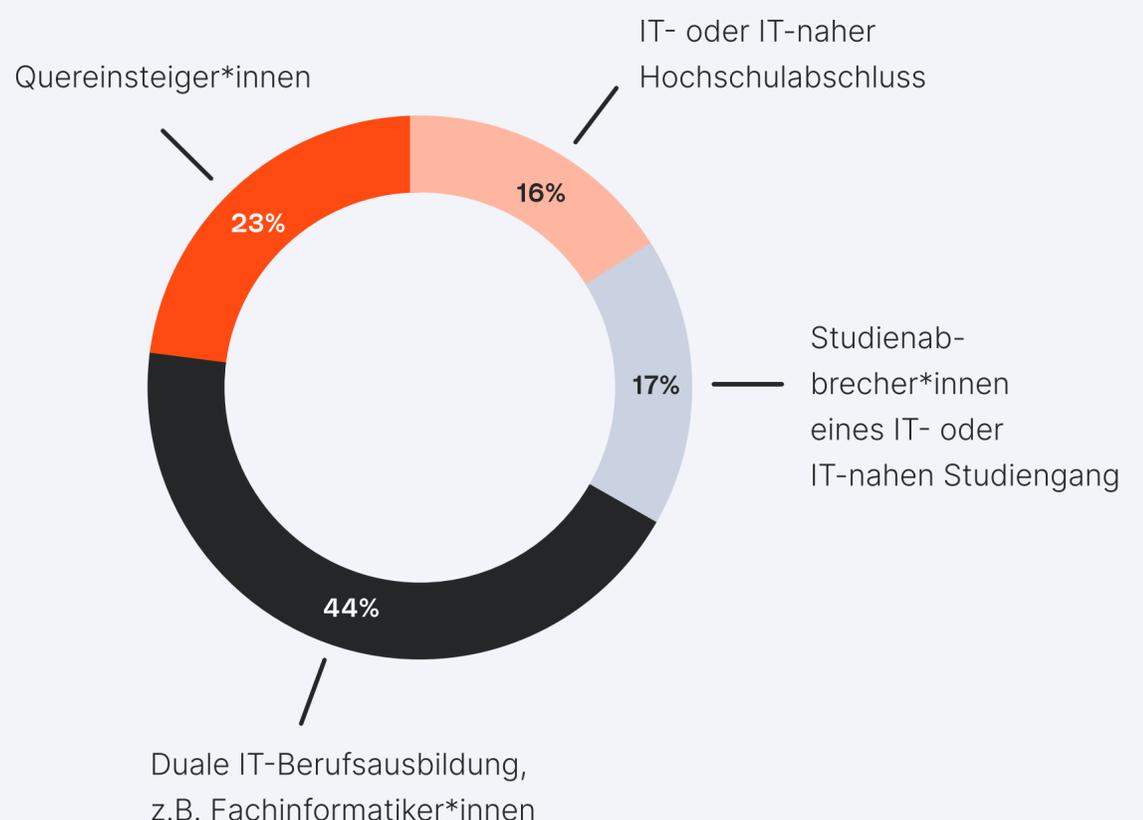
Quelle: Bitkom 2023, ²Future of Jobs Report 2020,

Gute Aussichten für IT-Talente!

Die Berufsgruppe der IT'ler*innen um 40 % gewachsen. Es ist längst keine Frage mehr, ob sich Unternehmen digitalisieren, sondern nur noch wie und wann. Nach einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft wird es 2026 mit rund 84.500 Softwareentwickler*innen fast 50 % mehr geben als noch 2021. Aber gleichzeitig wird auch der Bedarf steigen und die Fachkräftelücke geschätzt auf 7.000 steigen, was ebenfalls einem Plus von 50 % entspricht. Wir wollen diese Lücke schließen!

Schon jetzt sind 23% der IT-Fachkräfte Quereinsteiger*innen: Trend steigend!

Woher die IT-Fachkräfte in den Unternehmen kommen?



Wir unterstützen *beim Durchstarten*

- »» 6.300+ erfolgreiche Absolvent*innen
- »» Experten-Coaches mit Praxisbezug
- »» 100% finanziert mit dem Bildungsgutschein



Unser Career Development in a Nutshell

Das Herzstück unseres Career Service ist unser Lernmanagementsystem (LMS). Hier bekommen unsere Kursteilnehmenden Karrietipps und Unterstützung von der Erstellung der Bewerbungsunterlagen über die Strategie der Jobsuche bis hin zum Personal Branding – alles aus einer Hand. Wir sorgen für eine gewappnete Stellensuche. Unser Career Service bereitet unsere Studierende nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch auf die Anforderungen des Marktes vor.

Phase 1

Kennenlernen:

Identifizierung der Fähigkeiten

Phase 2

Insiderwissen weitergeben:

Den Stellenmarkt verstehen

Phase 3

Tipps für den Jobeinstieg:

Meilensteine und erfolgreicher Abschluss

Phase 4

Wir vernetzen:

Netzwerk Events zum Kontakte knüpfen

- Interview-Workshops
- Strategien für den Jobwechsel und Karrierewege
- Gehaltsverhandlungen
- Career Cupid: Networking-Event mit Unternehmen, online und vor Ort (Berlin + Remote)
- Alumni: "Ask me anything"
- Recruiter: "Ask me anything"
- Expert*innenrunden mit Q&A
- Karrierefahrplan für internationale Studierende

Was sind die Karrieremöglichkeiten?

Jobs in der IT-Branche entwickeln sich stetig weiter. Hier sind nur ein paar Beispiele für Jobmöglichkeiten nach abgeschlossenem IT-Bootcamp:

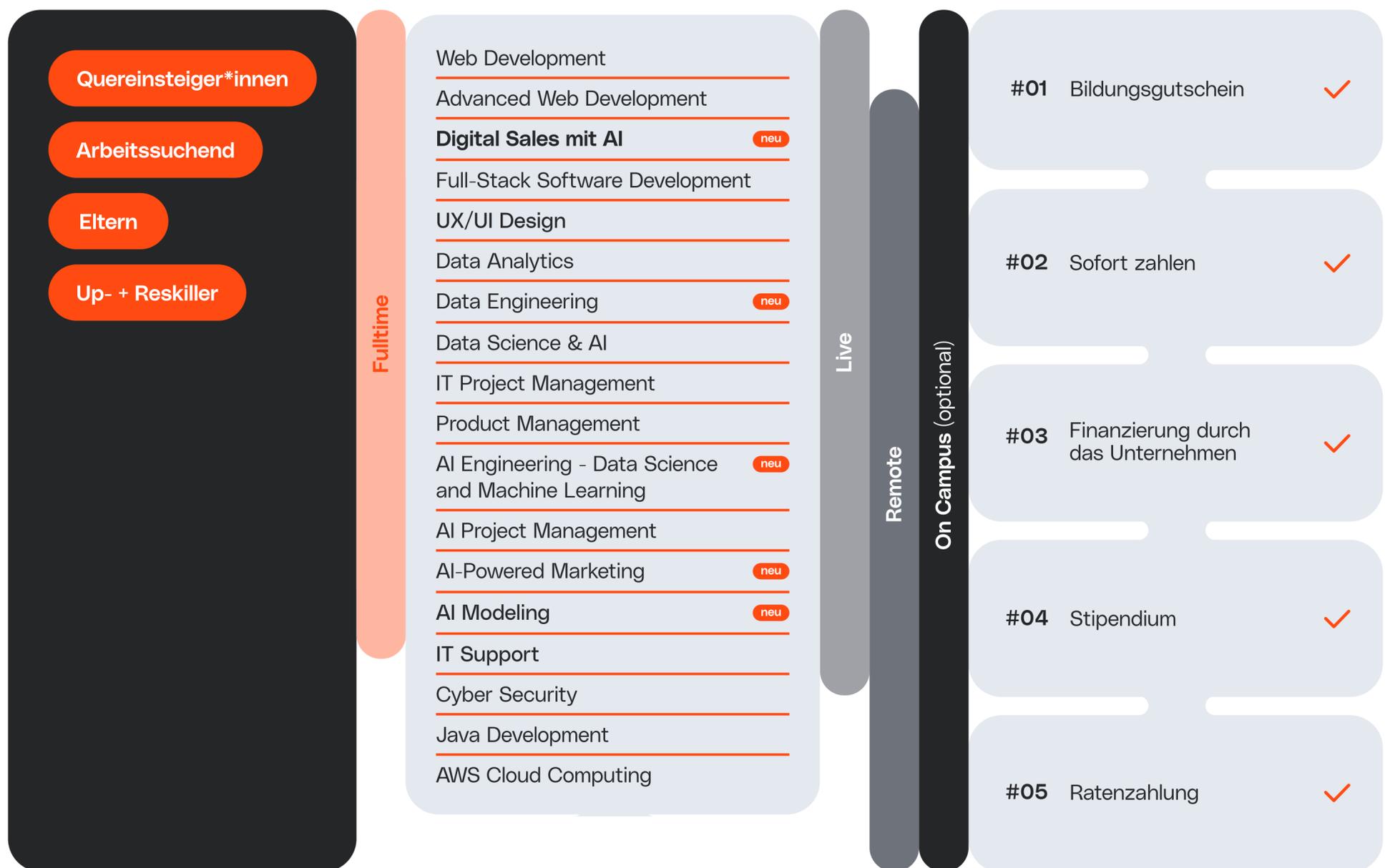
Digital Sales Executive

Account Executive

Channel Sales Manager

Wir haben die Optionen, unsere Studierenden die Wahl!

→ Wie viel Zeit steht zur Verfügung? → Was soll gelernt werden? → Wo soll gelernt werden? → Wie soll das Bootcamp finanziert werden?



Passend zum Lebensmodell

Egal in welcher Lebenssituation man sich gerade befindet, ob Studienabbrecher*in, ob Jobwechsler*in, Vater oder Mutter in Elternzeit oder auf dem nächsten Karrieresprung – bei uns lernen die Studierenden wann, wie und wo sie wollen, so wie es in ihr Leben passt.

Das richtige Bootcampmodell finden

Studierende können ihr Bootcamp bei uns in Vollzeit innerhalb von 12–16 Wochen absolvieren (Mo–Fr, 08:30 – 18:30 Uhr). Ob remote (live online) oder mit Präsenzunterricht am Campus – das hängt vom jeweiligen Bootcamp und den persönlichen Präferenzen ab.

Ein Finanzierungsmodell das passt

Wir bieten verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten für unsere Bootcamps an, damit jede*r in der Tech-Branche durchstarten kann. Ob 100% kostenlos mit Bildungsgutschein über die Agentur für Arbeit, als Selbst- oder Ratenzahler oder mit Stipendium für Frauen oder International Studierende – wir finden eine Lösung.

»Unser Team vertraut seit geraumer Zeit auf neue fische und ihr Händchen für Quereinsteigende. Die konstruktive Kommunikation und die sehr gute Ausbildungsqualität, zeigt uns immer wieder auf, dass der CV der Bewerber*innen nicht entscheidend ist.«



Robert Neuhann,
Recruitment Lead DACH
bei **Accenture Song**

Über 70 Partnerunternehmen fischen in unserem Teich nach Talenten

The
Information Lab



DIS AG

Meldet euch gerne
bei uns unter:

+49 40 22859616

studienberatung@neuefische.de