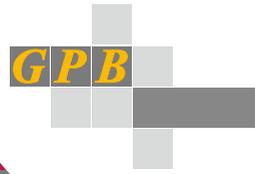


Spezialist*in für digitales Vertriebsmanagement



Inklusive IHK-Zertifikat/e



Weiterbildung

Nächster Start:



Prüfung durch die IHK
100 % finanziell förderbar
14 Wochen on demand
Flexibel buchbar als Paket oder modular
Abschlussorientierte Weiterbildung nach AZAV

WIR BILDEN DIE HAUPTSTADT.



SPEZIALIST*IN FÜR DIGITALE VERTRIEBSMANAGEMENT

Möchten Sie sich beruflich weiterentwickeln oder Ihr Wissen für neue Herausforderungen im digitalen Vertriebsmanagement auffrischen? Dann ist dieser Kurs genau das Richtige für Sie. Hier erwerben Sie umfassende theoretische Kenntnisse und praktische Fähigkeiten in den Bereichen Verkauf & Verhandeln, Rhetorik und Kommunikation, Customer Journey Management sowie Content Marketing.

Profitieren Sie von praxisnahen Inhalten und lernen Sie, wie Sie Ihre Verkaufs- und Verhandlungsfähigkeiten optimieren, Gespräche souverän führen und Konflikte konstruktiv lösen. Erfahren Sie, wie Sie die Customer Journey effektiv managen und strategischen Content erstellen, der Ihre Zielgruppe begeistert und Ihren Unternehmenserfolg nachhaltig steigert. Mit diesem Kurs erweitern Sie Ihre Kompetenzen und kommen Ihrem Ziel eines festen und erfolgreichen Arbeitsverhältnisses im digitalen Vertriebsmanagement einen großen Schritt näher.



FACHKRAFT FÜR VERKAUF UND VERHANDLUNG

- Aus Kund*innen König*innen machen
- Von der Kompetenz zur Struktur
- Die Bedeutung der Persönlichkeit für den Vertrieb
- Verkaufs- & Verhandlungsstrategien
- Verhandlung als besondere Phasen im Vertrieb
- Umgang mit unbequemen Situationen und Widerständen



FACHKRAFT FÜR RHETORIK UND KOMMUNIKATION

- Gesprächsführung
- Andere von der eigenen Idee begeistern
- Meetings souverän leiten
- Gemeinsame Ziele vereinbaren und erreichen
- Konflikte konstruktiv lösen



FACHKRAFT FÜR CUSTOMER JOURNEY MANAGEMENT

- Schritt für Schritt zur Customer-Journey-Map
- Kund*innenschaft verstehen: Von Daten zu Insights
- Praxisbeispiele
- Mehr als Marketing: Einfluss auf die Unternehmenskultur
- Die kund*innenzentrierte Unternehmenskultur
- Erfolgsmessung mit System



FACHKRAFT FÜR CONTENT MARKETING

- Ziel und Personas
- Identität und Marke
- Entstehung strategischen Contents
- Foto und Video
- SEO - nachfrageorientierter Content
- Analyse und Erfolgsmessung - Optimierung

Alle Fachkraftmodule schließen mit einem IHK-Zertifikat ab.



LERNZIEL

Der Kurs „Spezialist*in für digitales Vertriebsmanagement“ qualifiziert die Teilnehmenden zu Expert*innen im Digital Sales. Sie erlernen digitale Vertriebsstrategien, den Einsatz moderner Technologien und die Analyse von Marketing- und Verkaufsdaten, um Verkaufsleistung und Kundenerfahrung zu optimieren. Nach erfolgreichem Abschluss können sie digitale Vertriebsprojekte leiten und zur Wettbewerbsfähigkeit und zum Wachstum ihres Unternehmens beitragen.



VORAUSSETZUNGEN

Sie sind mindestens 18 Jahre alt und haben idealerweise erste Berufserfahrungen gesammelt. Die Weiterbildung richtet sich an Fachkräfte, die ihre Kompetenzen in digitalen Verkaufsstrategien erweitern möchten.

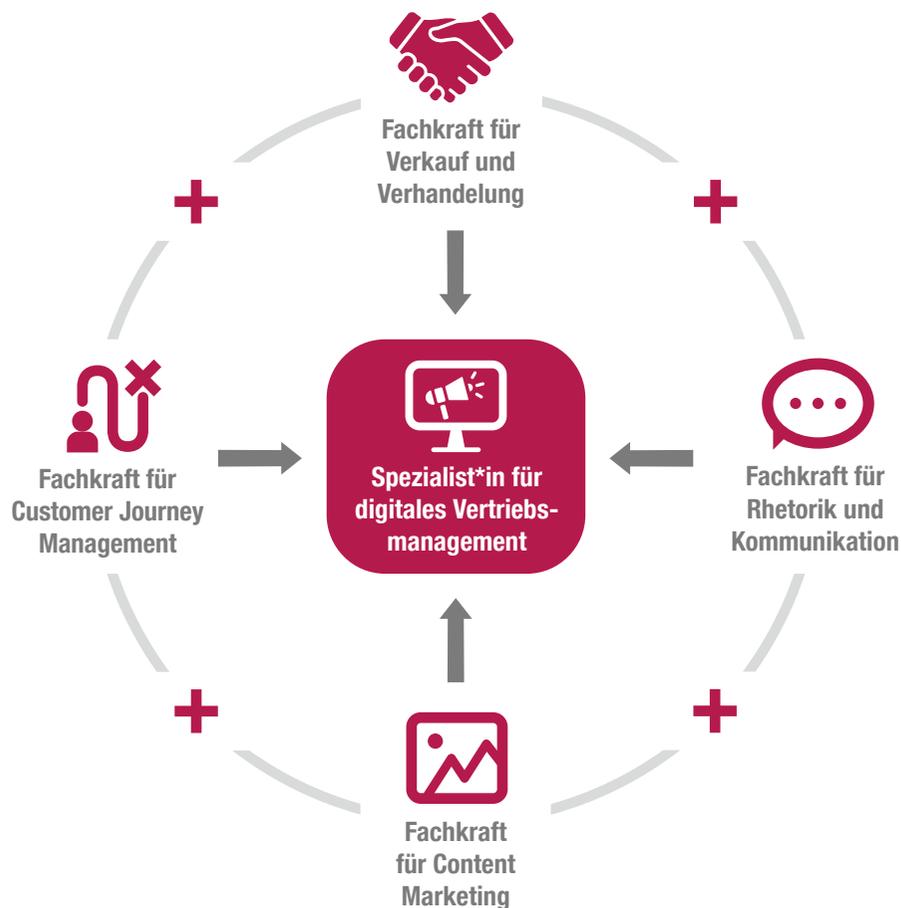


ZIELGRUPPE

Im Rahmen dieser Weiterbildung erlernen Sie praxisnah den Umgang mit bewährten Verkaufs- und Verhandlungstechniken sowie effektiven Kommunikationsmethoden. Zudem vermitteln wir Ihnen praxisorientierte Ansätze im Customer Journey Management und Content Marketing. Durch Fallstudien und praktische Übungen festigen Sie Ihre Kenntnisse und bereiten sich optimal auf den beruflichen Alltag im digitalen Marketing vor.

WARUM GPB?

- ✓ **Langjährige Erfahrung:** Seit 30 Jahren am Berliner Bildungsmarkt.
- ✓ **Modularer Unterrichtsaufbau:** Ein Lernbaustein im wöchentlichen oder mehrwöchigen Intervall.
- ✓ **Zeugnis / Zertifikat:** Jeder Lernbaustein endet mit einem Test. Zum Abschluss des Kurses erhalten Sie ein Zertifikat sowie ein Abschlusszeugnis von der IHK (Industrie- und Handelskammer).
- ✓ **100 % förderbar:** Die Weiterbildungen sind mit einem Bildungsgutschein von der Arbeitsagentur / Jobcenter förderbar.
- ✓ **Zertifizierte Qualität:** Alle Bildungsangebote sind fachlich geprüft, zertifiziert und zugelassen.



VON DER FACHKRAFT ZUM SPEZIALISTEN

Werden alle vier Module erfolgreich abgeschlossen, kann nach einer weiteren Prüfung der Titel „Spezialist*in für digitales Vertriebsmanagement“ verliehen werden. Grundsätzlich sind alle vier Module einzeln belegbar und führen jeweils zu einem eigenständigen IHK-Zertifikat.

- 1. Persönlichen Beratungstermin vereinbaren:** Was sind Ihre beruflichen Wünsche und Ziele? Welche Voraussetzungen bringen Sie für Ihren Wunschberuf mit? Diese und noch weitere Fragen klären wir mit Ihnen im persönlichen Gespräch. Melden Sie sich dazu unter **Tel. 030 4036659-40/-60** oder per Mail unter **beratung@gpb.de** an.
- 2. Finanzielle Förderung nutzen:** Die Weiterbildungen sind individuell förderfähig durch die Agentur für Arbeit und Jobcenter mit einem Bildungsgutschein. Wir beraten Sie gerne dazu.
- 3. Starttermin auswählen:** Sie können täglich mit Ihrer Weiterbildung starten.
- 4. Vertrag abschließen,** Zugangsdaten erhalten und den Kurs starten.



KONTAKT

GPB - Gesellschaft für Personalentwicklung und Bildung mbH

Institut Mitte

Bildungsberatung:
Beuthstraße 8
10117 Berlin

☎ 030 403665960
✉ beratung@gpb.de
🏠 www.gpb.de

🚶 U-Bhf. Spittelmarkt (U2)
🚌 Bus M48, 248, 265

Institut Neukölln

Bildungsberatung:
Karl-Marx-Straße 272
12057 Berlin

☎ 030 403665940
✉ beratung@gpb.de
🏠 www.gpb.de

🚶 U-Bhf. Grenzallee (U7)
🚌 U-Bhf. Grenzallee (Bus 171)
🚶 S-Bhf. Neukölln
(S41, S42, S45, S46, S47)