

Weiterbildung: Digitaler Vertrieb & KI

Werden Sie zum Digital-Sales-Experten - in 12 Monaten in Teilzeit

Das erwartet Teilnehmende in unserer Weiterbildung

**Betreuung & Coaching:**

Tägliche Live-Vorlesungen &
wöchentliche Einzelcoachings

**Dauer:**

12 Monate
in Teilzeit

**Förderung:**

100% durch QCG + bis zu 75%
Lohnkostenzuschuss

**Format:**

Live Online (Remote),
berufsbegleitend

**KI & Playbooks:**

Modernste KI-Tools &
Sales-Methodik

**Zukunftssicherheit:**

Langfristige
Arbeitsplatzsicherung



clay



Gemini



Apollo

Der digitale Vertriebswandel wartet nicht!

70% der Kunden kaufen heute digital ein, bevor sie mit einem Verkäufer sprechen. Der moderne Vertrieb ist datengetrieben, automatisiert und KI-gestützt – Unternehmen mit digitalen Vertriebsprozessen wachsen im Schnitt 2,5x schneller.

Was unser Programm besonders macht:



1 KI-gestützter Vertrieb

Ihre Mitarbeitenden nutzen Apollo, Clay, KI-Tools und CRM-Automatisierung im Vertriebsalltag.

2 Bewährte Sales-Methodik

MEDDIC, SPIN Selling, Account-Based Marketing – datenbasierte Frameworks statt Bauchgefühl

3 Intelligente Kundengewinnung

Gezielte Ansprache von Zielkunden durch klare Prozesse, Automatisierung und Datenanalyse.

Für wen ist unser Programm geeignet?

Vertrieb & Geschäftsentwicklung

mit Bedarf an digitalen Prozessen und modernen Methoden der Kundengewinnung

Marketing & Projektleitung

mit Kundenkontakt und dem Ziel, Vertriebsverständnis für die tägliche Arbeit aufzubauen

Teamleiter und Fachkräfte

die digitale Vertriebskompetenzen benötigen, um Teams zu führen und zu befähigen

Unsere Dozenten aus der Praxis

Unsere Dozenten haben internationale Vertriebsteams bei DeepL, Salesforce und HubSpot aufgebaut, skaliert und geführt. Sie geben weiter, was in der Praxis wirklich funktioniert – direkt anwendbar, ohne Umwege.



Rainer Mayer

ehem. Head of Sales Development
EMEA

DeepL, Salesforce, EMEA Team of the
Year SPIN Selling Experte



Anna Hart

Business Coach & Sales-Trainerin

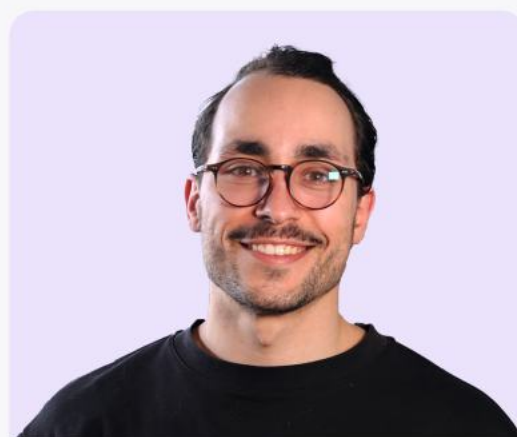
Ex-Salesforce, SaaS-Vertriebs- &
Leadership-Expertin



Felix Grün

Customer Success Manager

10+ Jahre HubSpot-Expertise
Zertifizierter Trainer



Dustin Neumann

Geschäftsführer Gründer Studios

8 Jahre Start-up Vertriebsaufbau
(0→1 Mio€+)



Programminhalte

12 Monate Teilzeit - Vom Einstieg ins digitale Vertriebsmanagement bis zur KI-Integration

8 Monate

Einführung & Digitale Vertriebssysteme



Grundlagen & Orientierung

Orientierung im digitalen Vertrieb

Denkweise & Priorisierung im Vertriebsalltag

Verkaufpsychologie & Kommunikation

Zielkunden & strategische Kundengewinnung

Digitale Vertriebssysteme & Account Management

CRM-Systeme & Pipeline-Management

Bewährte Verkaufsmethoden (SPIN, MEDDIC)

Digitale Präsentationen & Einwandbehandlung

Account Management & Customer Success

4 Monate

Digitale Vertriebssteuerung & KI-Integration



KI-Tools im Vertrieb (ChatGPT, Apollo, Clay)

Entwicklung einer KI-Vertriebsstrategie

Sales Enablement & DSGVO-konforme Prozesse

Führung & strategische Weiterentwicklung

Betriebsspezifisches Abschlussprojekt

IHK-Zertifizierung: Sales Manager/in Digital Vertrieb (inklusive)

Praxisnahe Betreuung

Unsere Teilnehmenden werden täglich während der Weiterbildungszeit begleitet. Neben Dozenten und Tutoren stehen auch Kursbetreuung und Maßnahmeleitung zur Seite. Sie helfen bei organisatorischen und fachlichen Fragen und sorgen dafür, dass im Lernalltag nichts verloren geht. So entsteht eine Begleitung, die nicht nur Wissen vermittelt, sondern den Weg durch die Weiterbildung aktiv unterstützt.



Isabel Maßnahmeleitung

„Ich Sorge dafür, dass die Weiterbildung reibungslos läuft – organisatorisch wie inhaltlich.“



Fabian Kursbetreuer

„Ich unterstütze bei fachlichen und persönlichen Fragen – vertraulich und auf Augenhöhe.“

Tagesablauf

13:00-14:30 Uhr

Vorlesung (live)

Dozent führt neue Themen ein inkl. praktischer Fallbeispiele

14:30–16:15 Uhr

Betreute Praxisarbeitszeit

Betreutes, praktisches Arbeiten an den Aufgaben des Tages

16:15–17:00 Uhr

Tutorium & Q&A (live)

Klärung erster Rückfragen zu den Aufgaben des Tages



Wöchentliche Einzelberatung (30 Min):

Zusätzlich zu den täglichen Schulungen steht jede Woche eine **persönliche Beratung** zur Verfügung – wir unterstützen Sie direkt bei der Anwendung im Betrieb: von der Lösung konkreter Vertriebssituationen bis zur praktischen Umsetzung der gelernten Inhalte.

Alle Formate sind live und betreut – als Ihr **Umsetzungspartner** stehen wir während der gesamten Weiterbildung an Ihrer Seite.

Qualifizierungschancengesetz

Qualiwas..? Das QCG einfach erklärt!

Das QCG kurz erklärt:

Das Qualifizierungschancengesetz (§ 82 SGB III) fördert berufsbegleitende Weiterbildungen, um Beschäftigte fit für den digitalen Wandel zu machen – mit voller oder teilweiser Übernahme der Lehrgangskosten und Zuschuss zu den Lohnkosten während der Teilnahme.



Vorteile für Arbeitgeber:

- 💰 Bis zu **100 %** Kurskostenübernahme
- ⬆ Bis zu **75 % Lohnkostenzuschuss** während der Weiterbildung
- 💡 Mitarbeitende **entwickeln & binden** – ohne Mehrkosten



Vorteile für Arbeitnehmer:

- 👤 Berufsbegleitend und **betreut lernen**
- 🌟 Modernste **Vertriebs- und KI-Skills**
- ✅ **Langfristige Arbeitsplatzsicherung** durch zukunftsfähige Kompetenzen

Dank des QCGs können Unternehmen:

- Arbeitsplätze langfristig sichern durch zukunftsfähige Kompetenzen
- Interne Talente entwickeln statt teuer extern rekrutieren
- Digitale Vertriebsprozesse & KI-Kompetenz im Team aufbauen

 Wir begleiten Sie durch den gesamten Förderprozess – von der Antragstellung bis zur Bewilligung.

QCG – Ihre Förderung

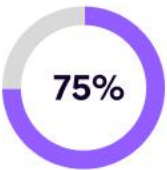
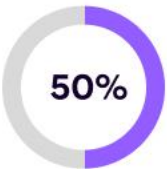
Nutzen Sie staatliche Zuschüsse für Weiterbildungsmaßnahmen

Voraussetzungen :

- Mitarbeitende sozialversicherungspflichtig beschäftigt
- Weiterbildung über 120 Stunden (✓ unser Programm)
- Zertifizierter Bildungsträger (✓ DBA ist AZAV-zertifiziert)
- Zukunftsorientierte Qualifizierung (✓ Digitaler Vertrieb & KI)



Individuelle Förderung nach Betriebsgröße

Betriebsgröße	Übernahme Weiterbildungskosten	Lohnkostenzuschuss (AEZ)
 < 50 Beschäftigte	 100%	 75%
 50 - 499 Beschäftigte	 50%	 50%
 > 500 Beschäftigte	 25%	 25%

So profitiert Ihr Unternehmen:

Im Rahmen der Förderung werden durch unsere Teilzeitweiterbildung bis zu 37,5% der Lohnkosten erstattet

Das Ergebnis:

- Mitarbeitende entwickeln sich zu digitalen Vertriebsexperten
- Automatisierte & effizientere Vertriebsprozesse im Team
- Nachhaltiges Wachstum durch moderne Vertriebsstrategien

In 3 Schritten 100% geförderte Weiterbildung sichern

Nächster Schritt: Ein unverbindliches Strategiegeläch vereinbaren und alle Fragen klären. Wir freuen uns auf Sie!

So einfach geht's

1. 30 Minuten Strategiegeläch

Kostenlose
Förderpotenzial-Analyse

2. Förderantrag stellen

Wir unterstützen beim
kompletten Papierkram!

3. Start der Weiterbildung

Start direkt nach Bewilligung
(meist 6–8 Wochen)

Wir begleiten Sie persönlich bei jedem Schritt – von der Erstberatung bis zum Förderbescheid. Sie konzentrieren sich auf Ihr Business, wir kümmern uns um den Rest.



Fabi Fiona Marks

Head of Business Programs | QCG-Spezialistin
Digital Business Akademie

**Kostenlosen Termin
buchen:**

[Hier Gespräch vereinbaren.](#)

Kontakt:

Mail:

fabifiona.marks@akademie-db.de

Telefon:

+49 30 91739284

DBA Digital Business Akademie GmbH
Brunnenstr. 195, 10119 Berlin