

Digitaler Vertrieb & KI

Deine Weiterbildung für den Vertrieb von morgen – bei der DBA

**Format:**

100% online, berufsbegleitend und flexibel aufgebaut

**Einstieg jederzeit:**

Module einzeln oder im Gesamtprogramm buchbar

**Dauer:**

In 3-12 Monaten in Teilzeit - flexibel je nach Modulkombination

**Förderung:**

Nach dem Qualifizierungschancengesetz (QCG):

100 % Kurskostenübernahme + bis zu 75 % Lohnkostenzuschuss

Inhalte & Vorteile:

1 Praxisnahe Live-Trainings

2 Modernste Vertriebs- & KI-Tools

3 Digitale Lernplattform & Community

4 Staatlich anerkanntes IHK-Zertifikat

HubSpot



Der digitale Vertriebswandel wartet nicht.

70 % der Kund:innen informieren sich heute digital, bevor sie mit einem Unternehmen sprechen. Wer jetzt im Vertrieb erfolgreich bleiben will, braucht digitale Kompetenz, Automatisierung und ein klares System.

Unser Programm „Digitaler Vertrieb & KI“ vermittelt dir praxisnahes Wissen, mit dem du Leads strukturierst, Kund:innen begeisterst und Prozesse effizient steuerst – Schritt für Schritt und direkt im Job anwendbar.



1 KI & Daten sinnvoll nutzen:

Lerne, wie du Tools wie ChatGPT, Apollo oder Clay für Recherche, Ansprache und Automatisierung einsetzt.

2 Sales-Methoden, die wirken:

SPIN, MEDDIC und Account Management – strukturierte Vorgehensweisen statt Bauchgefühl.

3 Direkter Praxistransfer:

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

In vier Teilzeit-Modulen zum digitalen Vertriebsprofi.

Die Weiterbildung ist modular aufgebaut.

Du kannst jedes Modul einzeln belegen oder alle vier als Gesamtprogramm absolvieren.



Modul 1 – Grundlagen des digitalen Vertriebs

12 Wochen (≈ 3 Monate)

Modul 1 – Grundlagen des digitalen Vertriebs

Dieses Modul legt das Fundament für modernes Verkaufen im digitalen Raum.

Du lernst, wie sich Inbound- und Outbound-Vertrieb unterscheiden, wie du deinen idealen Zielkunden definierst und online erreichst.

Inhalte:

Orientierung im digitalen Vertrieb & Vertriebspsychologie

Denkweise & Priorisierung im Vertriebsalltag

Zielkundenanalyse und Buyer Personas

Grundlagen digitaler Tools & Tech-Stack

Einführung in KI im Vertrieb



Modul 2 – Digitale Vertriebssysteme & Account Management

34 Wochen (≈ 8,5 Monate)

Modul 2 – Digitale Vertriebssysteme & Account Management

Hier steht der Aufbau deines CRM im Fokus: Du lernst, wie du Interessenten über digitale Kanäle anziehst, Vertrauen aufbaust und Leads systematisch in Kund:innen verwandelst.

Du richtest ein CRM ein, analysierst Bedarfe mit SPIN & MEDDIC und gestaltest überzeugende Verkaufspräsentationen.

Inhalte:

CRM-Grundlagen und Lead-Management

Inbound-Marketing & Inbound-Sales-Prozesse

SPIN & MEDDIC Bedarfsanalyse und Qualifizierung

Aufbau von Sales-Funnels und Pipeline-Strukturen

Account Management & Customer Success

HubSpot



Deine Spezialisierung im digitalen Vertrieb

Die Weiterbildung ist modular aufgebaut.

Du kannst jedes Modul einzeln belegen oder alle vier als Gesamtprogramm absolvieren.



Modul 3 – Spezialisierung Digitale Vertriebssteuerung & Künstliche Intelligenz

18 Wochen (≈ 4,5 Monate)

Modul 3 – Spezialisierung Digitale Vertriebssteuerung & Künstliche Intelligenz

In diesem Modul geht es um Outbound-Vertrieb und KI: Du lernst, aktiv neue Kund:innen zu identifizieren, anzusprechen und automatisiert zu gewinnen.

Im Praxisprojekt entwickelst du eine KI-gestützte Vertriebsstrategie und setzt Tools wie Clay und Apollo ein, um Prozesse zu skalieren und Steuerung datenbasiert zu gestalten.

Inhalte:

Personalisierte Outbound-Sales-Prozesse

Pipeline-Management und Performance-Tracking

KI-Tools im Vertrieb (Clay, Apollo u. a.)

Projektarbeit: Entwicklung einer KI-Vertriebsstrategie

Sales Enablement & Revenue Operations

Datenschutz & DSGVO-Basics

 **IHK-Zertifikat** (optional)



Modul 4 – Weiterführende Spezialisierung

6 Wochen (≈ 1,5 Monate)

Modul 4 – Weiterführende Spezialisierung

Im Abschlussmodul geht es um Führung, Motivation und strategische Vertriebsplanung im digitalen Kontext.

Du lernst, wie du Teams führst, Veränderungen begleitest und eine moderne Vertriebsstrategie entwickelst.

Inhalte:

Teamführung und Motivation in virtuellen Teams

Change Management & Growth Mindset

Strategische Vertriebsplanung & Innovation

Praxisprojekt mit individuellem Feedback

Deine Weiterbildung, dein Tempo.

Die vier Module lassen sich flexibel kombinieren – du bestimmst dein Tempo selbst.
Ein Einstieg ist jederzeit möglich.

Modulübersicht (Teilzeit-Format)

Modul	Titel	Dauer	Schwerpunkt
1	Grundlagen des digitalen Vertriebs	12 Wochen (≈ 3 Monate)	Orientierung · Mindset · Verkaufspsychologie
2	Digitale Vertriebssysteme & Account Management	34 Wochen (≈ 8,5 Monate)	CRM · Leadmanagement · Inbound Marketing · SPIN & MEDDIC
3	Spezialisierung Digitale Vertriebssteuerung & Künstliche Intelligenz	18 Wochen (≈ 4,5 Monate)	Outbound Marketing · Automatisierung · KI · Projektarbeit
4	Weiterführende Spezialisierung	6 Wochen (≈ 1,5 Monate)	Teamführung · Strategie · Praxisprojekt

Hinweis:

Module können einzeln oder als Gesamtprogramm absolviert werden.
Zugang zu allen Lernmaterialien bleibt bis 12 Monate nach Kursende bestehen.



Lerne von den Besten – begleitet auf jedem Schritt.

Dozent:innen aus der Praxis



Rainer Mayer

ehem. Head of Sales Development
EMEA

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



Anna Hart

Business Coach & Sales-Trainerin

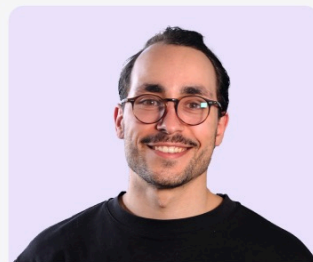
Ex-Salesforce, SaaS-Vertriebs- &
Leadership-Expertin



Felix Grünh

Customer Success Manager

10+ Jahre HubSpot-Expertise
Zertifizierter Trainer



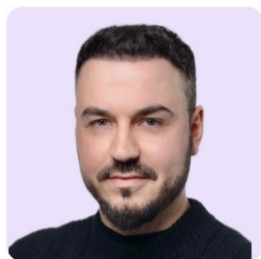
Dustin Neumann

Geschäftsführer Gründer Studios

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



Dein Support-Team



Fabian

Kursbetreuer

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

Betreuung & Begleitung

Wir begleiten dich von der Anmeldung bis zum Abschluss – persönlich und auf Augenhöhe.
Regelmäßiger Austausch, klare Kommunikation und ein Team, das an deinem Erfolg arbeitet.

Flexibel. Praxisnah. Persönlich begleitet.

Unser Lernkonzept

Lernen bei der DBA bedeutet: praxisnahe Inhalte, persönliche Betreuung und volle Flexibilität. Der tägliche Live-Unterricht findet von 09:00 Uhr - 13:00 Uhr online statt und wird durch digitale Lernmaterialien und individuelle 1:1 Begleitung ergänzt.

1. Live-Online-Unterricht:

Interaktive Lerneinheiten mit klarer Praxisorientierung und direktem Austausch mit Dozent:innen.

2. 1:1-Austausch per Chat oder Video:

Fragen, Feedback und individuelle Unterstützung – persönlich und schnell erreichbar.

3. Durchgehende Betreuung:

Unser Team begleitet dich während der gesamten Weiterbildung – fachlich und organisatorisch.

4. Digitale Lernplattform:

Alle Unterrichtsinhalte, Aufzeichnungen und Materialien sind jederzeit abrufbar – mit sichtbarem Lernfortschritt.

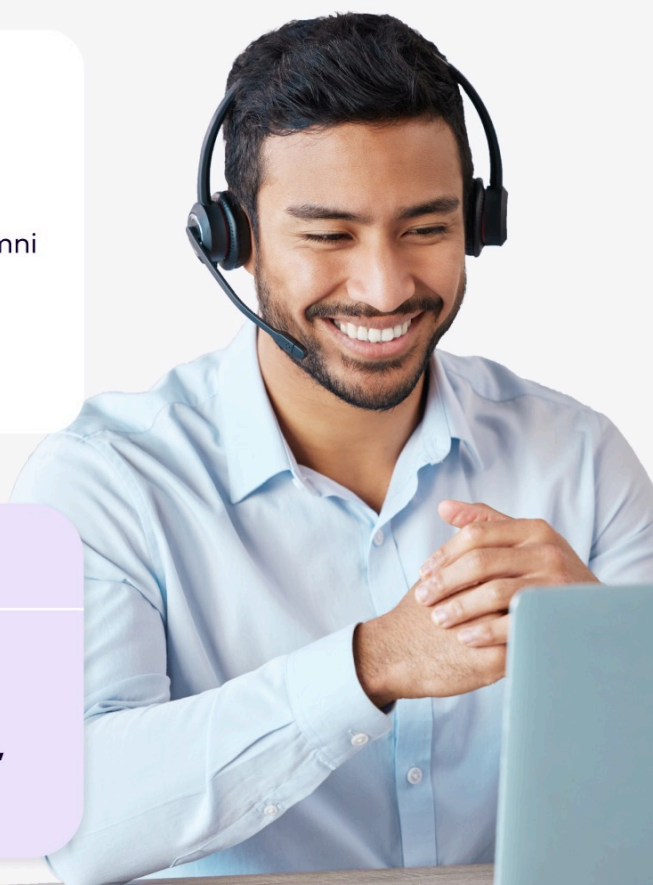
5. DBA-Community:

Austausch mit anderen Teilnehmenden und Alumni – für Vernetzung und Praxiswissen über die Weiterbildung hinaus.

Unser Versprechen

Du lernst nicht allein:

Dozent:innen, Kursbetreuung und Maßnahmeleitung sind jederzeit für dich da – damit du Wissen nicht nur aufnimmst, sondern direkt im Alltag umsetzen kannst.





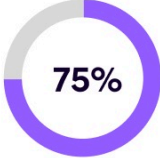

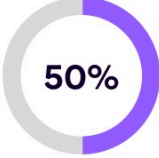
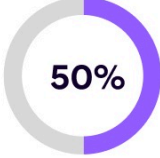

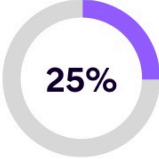
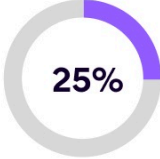
So einfach funktioniert deine Förderung durch das QCG

Was ist das QCG?



Das **Qualifizierungschancengesetz (§ 82 SGB III)** fördert Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden fit für die digitale Zukunft machen wollen.

Es unterstützt Weiterbildungen, die neue Kompetenzen aufbauen – zum Beispiel im digitalen Vertrieb, in Automatisierung oder im Umgang mit KI.

Individuelle Förderung nach Betriebsgröße

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

Voraussetzungen (Kurz & einfach erklärt)

- Die Weiterbildung umfasst mindestens 120 Unterrichtsstunden 
- Die Maßnahme vermittelt neue, arbeitsrelevante Kompetenzen (z. B. Digitalisierung oder KI) 
- Der/die Teilnehmende ist sozialversicherungspflichtig beschäftigt
- Der letzte Berufsabschluss oder eine vergleichbare Weiterbildung liegt mindestens 2 Jahre zurück

Gemeinsam profitieren – von Förderung, Praxis und Zukunftskompetenz.

Mit unserer Weiterbildung nutzt dein Unternehmen die Vorteile der staatlichen Förderung – und Mitarbeitende gewinnen praxisrelevantes Wissen, das direkt im Arbeitsalltag Wirkung zeigt. So entsteht ein doppelter Mehrwert: individuelle Entwicklung und messbarer Fortschritt für das ganze Team.



Staatlich gefördert:

Bis zu 100% der Kurskosten und 75% Lohnkostenzuschuss – nach dem Qualifizierungschancengesetz (QCG).



Direkter Praxistransfer:

Alle Inhalte sind auf reale Vertriebsprozesse ausgelegt – vom ersten Kontakt bis zur KI-gestützten Vertriebssteuerung.



Mitarbeitende stärken:

Dein Team entwickelt sich weiter, bleibt motiviert und gewinnt Sicherheit im Umgang mit digitalen Tools und Methoden.



Wettbewerbsvorteil sichern:

Unternehmen, die in digitale Vertriebskompetenz investieren, sind zukunftsfähiger – mit klaren Strukturen, wiederholbaren Routinen und messbarem Impact.



Förderung und Weiterbildung greifen bei der DBA ineinander – so profitieren Unternehmen und Mitarbeitende gleichermaßen: praxisnah, planbar und ohne Kostenrisiko.

In 4 Schritten gemeinsam zur Förderung.

1. Persönliches Beratungsgespräch

Wir besprechen in 15 Minuten, ob die Förderung für dich bzw. dein Unternehmen möglich ist.



Felix Raupach

Gründer & Geschäftsführer
Digital Business Akademie

2. Zugang zum eService der Agentur für Arbeit

Wenn noch kein Login besteht, zeigen wir, wie der Zugang beantragt wird.

3. Unterlagen vorbereiten & Antrag einreichen

Wir helfen beim Ausfüllen und begleiten den Upload im eService.

4. Bewilligung & Start

Nach Antragsbewilligung kann deine Weiterbildung starten.

Kostenlosen Termin buchen:

[Hier Gespräch vereinbaren.](#)

Kontakt:

Mail:

felix@akademie-db.de

Telefon:

+49 30 31199447

DBA Digital Business Akademie GmbH
Brunnenstr. 195, 10119 Berlin