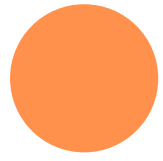




Stapelfux Akademie

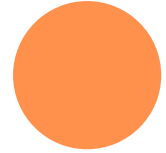


Digital Sales Expert mit Schwerpunkt Verkaufs- psychologie und KI





Werden Sie Digital Sales Expert mit Verkaufspsychologie- & KI-Knowhow



Short und Ziel

Die Weiterbildung »Digital Sales Expert mit Schwerpunkt Verkaufspsychologie und KI« qualifiziert Mitarbeiter, Arbeitsuchende, Wiedereinsteiger:innen und Umsteiger:innen für zukunftsorientierte Berufsbilder im digitalen Vertrieb. Mit starkem Praxisbezug, modernem Methodenmix und gezieltem Einsatz von Künstlicher Intelligenz werden Teilnehmende auf Tätigkeiten im Vertrieb, E-Commerce, Online-Marketing und Business Development vorbereitet.

Zielgruppe

- Berufserfahrene mit Interesse an digitalem Wandel
- Quereinsteiger:innen aus Vertrieb, Handel, Kommunikation
- Wiedereinsteiger:innen oder Personen in beruflicher Umorientierung
- Menschen mit B2-Deutschkenntnissen und Grundkenntnissen in Internet & PC

Inhalte & Aufbau

Die Maßnahme umfasst 16 Module aus 765 UE (Theorie + Praxis), mit Themen wie:

- Digital Sales Prozesse & Akquise
- Verkaufspsychologie & Buyer Profiling
- Customer Journey & Funnelaufbau
- Social Media, Plattformökonomie & Tools
- KI-Anwendungen für Vertrieb und Management
- Projektarbeit & Abschlusspräsentation

Abschluss

Abgeschlossen wird mit einer praxisbezogenen Projektarbeit. Bei erfolgreicher Teilnahme erhalten die Teilnehmenden ein Zertifikat inkl. Kompetenzprofil.

Formales

Dauer: 765 UE (Blended Learning)

Start: 01.09.2025

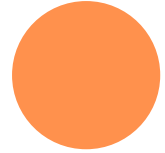
Durchführung: Vollzeit oder Teilzeit möglich

Ort: München (Präsenzphasen) + Online

Plattform: GoHighLevel (LMS & CRM, DSGVO-konform)



Maßnahmenziele & Abschluss



Ziel der Maßnahme

Die Maßnahme qualifiziert die Teilnehmenden praxisnah für eine berufliche (Wieder-) Eingliederung und Sicherung in moderne Vertriebs- und Marketingberufe mit digitalem Schwerpunkt: Tätigkeiten im digitalen Vertrieb, digitalen Marketing, E-Commerce, Kundenberatung, Business Development oder auch selbstständige Projektarbeit in digitalen Geschäftsmodellen.

Sie vermittelt fundiertes Wissen in Digital Sales, Customer Profiling, Künstlicher Intelligenz im Verkaufsprozess sowie datenbasiertem Arbeiten – immer mit Blick auf die Anforderungen moderner Arbeitgeber.

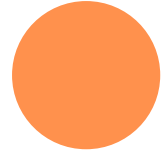
Die Teilnehmenden lernen, wie sie Kundenverhalten erkennen, Vertriebsprozesse mit KI-Tools optimieren und selbstständig digitale Strategien entwickeln. Sie sind nach Abschluss in der Lage, eigenverantwortlich in vertriebsnahen, beratenden oder operativen Rollen in Unternehmen zu arbeiten – oder eigene Projekte bzw. Selbstständigkeit im digitalen Sektor zu verfolgen. Die Weiterbildung fördert Selbstwirksamkeit, Innovationskompetenz und digitale Handlungssicherheit.

Berufliche Einsatzfelder (Beispiele)

- Digital Sales Manager:in
- Vertriebsmitarbeiter:in E-Commerce / Online-Marketing
- Customer Success Manager:in
- Content- oder E-Mail-Marketing-Spezialist:in
- Verkaufsberater:in mit Fokus auf digitale Prozesse
- Selbstständige Tätigkeit im digitalen Vertrieb / Onlinehandel



Maßnahmenziele & Abschlussbeschreibung



Art des Abschlusses

Die Maßnahme wird mit einem bildungsträgereigenen Zertifikat abgeschlossen. Dieses enthält:

- den Titel der Maßnahme (Digital Sales Expert mit KI),
- die vermittelten Inhalte und Kompetenzen (Modulübersicht),
- den Umfang in UE,
- die Teilnahmebestätigung (bei mind. 80 % Anwesenheit),
- sowie das Ergebnis der abschließenden Projektarbeit (sofern erbracht).

Ein individuelles Kompetenzprofil zur Maßnahme (Skills, Tools, Methoden) wird ebenfalls ausgestellt.

Leistungsnachweise & Prüfung

Die Maßnahme schließt mit einer praxisnahen Projektarbeit und einer Lernzielkontrolle ab. Ziel ist die Entwicklung eines konkreten digitalen Vertriebskonzepts oder Workflows unter Einbezug von KI-Tools, Customer Journey und Verkaufspsychologie. Alternativ können auch reale Fallstudien bearbeitet werden.

Die Projektarbeit wird durch eine Präsentation und Reflexion abgeschlossen. Bewertung erfolgt durch eine fachkundige Dozent:in anhand transparenter Kriterien.

Ihr Zertifikat



STAPELFUX AKADEMIE
Am Moosberge 2 | 37581 Bad Gandersheim
www.stapelfux-akademie.de

Zertifikatsnummer: 06/2025/1

Hiermit wird bestätigt, dass
[Vorname Nachname]
im Zeitraum vom [Startdatum] bis [Enddatum] erfolgreich an der beruflichen
Weiterbildungsmaßnahme

DIGITAL SALES EXPERT MIT SCHWERPUNKT VERKAUFSPSYCHOLOGIE UND KI

teilgenommen hat.

Die Maßnahme umfasste 765 Unterrichtseinheiten (UE) à 45 Minuten im Blended-Learning-Format (Online & Präsenz) und wurde durch den AZAV-zugelassenen Bildungsträger Stapelfux GmbH durchgeführt.

Die Weiterbildung vermittelte praxisnahe, anwendungsorientierte Kompetenzen in folgenden Themenfeldern:

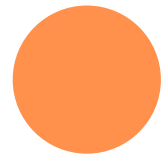
- Strategischer Aufbau digitaler Vertriebsprozesse
- Verkaufspsychologie & Kundenverhalten
- Erstellung von Buyer Personas & ICPs
- Datenbasierte Analyse der Customer Journey
- E-Commerce, Funnel-Strategien & Omnichannel-Kommunikation
- KI-Tools & Automatisierung im Vertrieb
- Storytelling, SEO, SEA & Copywriting
- Vertriebscontrolling & strategische Unternehmensentwicklung

Die Maßnahme wurde mit einer praxisorientierten Projektarbeit abgeschlossen.
Die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten sind im beiliegenden Kompetenzprofil dokumentiert.

Bad Gandersheim, den [Datum]

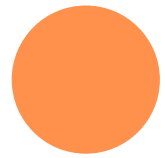

Katharina Stapel
Geschäftsführerin – Stapelfux GmbH





Lerninhalte

Modul-nummer	Modul	Unterrichtseinheiten
0	Begrüßung, Einführung & Organisatorisches	1
1	Grundlagen Verkaufs & Verkaufspsychologie	50
2	Kundenprofiling & produktspezifisches Kaufverhalten	51
3	Analytics & datengetriebenes Arbeiten im Vertrieb	51
4	Digitales Branding & Positionierung	51
5	E-Commerce Grundlagen: Shopsysteme, Marktplätze, Social Media	51
6	Sichtbarkeit im Netz: SEO, SEA, Content & AI Tools	51
7	Kommunikationskanäle: E-Mail, WhatsApp, Telegram, Discord etc.	51
8	Customer Journey & Omnichannel-Strategien	51



Lerninhalte

Modul-nummer	Modul	Unterrichtseinheiten
9	Unternehmensstrategie & Growth Engine	51
10	Mitarbeiterprozesse & Organisationsentwicklung	51
11	Storytelling & psychologisch fundiertes Texten mit & ohne KI	51
12	KI-Grundlagen: Chancen, Grenzen, Datenschutz, Ethik	50
13	KI im Verkaufsprozess: Custom GPT, Tools & Automatisierung	50
14	KI strategisch im Unternehmen einsetzen	50
15	Vertriebscontrolling & Erfolgsmessung	50
16	Lernzielkontrolle & Abschlusspräsentation	4

Einfach online lernen



Die Maßnahme wird im Online-Format durchgeführt. Bei Bedarf können Teilnehmer auch an unseren Präsenzveranstaltungen teilnehmen.

Präsenz-Lernort:

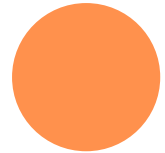
Olimpia Business Center
Georg Brauchle Ring 23-25
80992 München

Räumlichkeiten:

- Schulungsräume mit 150 Arbeitsplätzen
- Barrierefrei zugänglich
- Ausgestattet mit Beamer, Whiteboard, Flipchart
- WLAN-Zugang für Teilnehmende
- Verpflegung, Getränke & ergonomische Sitzmöglichkeiten vorhanden



Ihre Dozenten



Wolfgang Jung

Geschäftsführer team digital GmbH
Experte für Marketing und
Suchmaschinenoptimierung
Zertifizierter Storyteller-Coach (GDV)
IHK Prüfer für Medienberufe



Dirk Pache

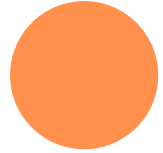
Geschäftsführer der KONTOR4 GmbH
Ausbildung zum Tischler
Studium der »Technischen Redaktion«
Über 25 Jahren Branchenerfahrung von den ersten
Websites bis hin zu KI-gestütztem Marketing.



Katharina Stapel

Geschäftsführer Stapelfux GmbH und
Leiterin der Akademie
Psychologin & Verhaltensökonomie
Behaviroal Analytics
MBA & Business Coach
Dozentin an diversen Hochschulen





Lassen Sie sich beraten

Stapelfux GmbH

Am Moosberge 2
37581 Bad Gandersheim
mobil: 01711743693
mail: kontakt@stapelfux-akademie.de