



ACADEMY

Kursguide

KI im Digitalen Marketing
Onlinekurs und Zertifikat

I. CHALLENGE

Künstliche Intelligenz verändert Marketing nicht schrittweise, sondern grundlegend.

Die bisherigen Steuerungsmodelle – Funnel, Customer Journey, Pipeline – greifen zu kurz, weil sie Beziehungen als linearen Prozess denken, der mit dem Kauf endet.

Die Realität sieht anders aus:

- Nachhaltige Kundenbeziehungen beginnen **nach dem Kauf**
- Vertrauen entsteht durch **kontinuierliche Interaktion**
- Kommunikation muss **individuell, relevant und wiederkehrend** sein

Gleichzeitig stehen Marketing-Entscheider vor einem strukturellen Problem:

- KI verändert die Spielregeln fundamental
- Der operative Alltag lässt kaum Raum für strategische Einordnung
- Es fehlt die Übersetzung von Erkenntnis in konkrete Umsetzung

Das Ergebnis:

Viele Organisationen verstehen das Potenzial – aber nutzen es nicht systematisch.

II. STRATEGISCHE NOTWENDIGKEIT: DER LOOP-ANSATZ

Der zentrale Perspektivwechsel:

Der Funnel ist tot. Der Loop ersetzt ihn.

Statt linearer Prozesse entsteht ein kontinuierlicher Kreislauf aus:

- Interaktion
- Engagement
- Vertrauen

Die Konsequenzen für Marketing:

- Kommunikation endet nicht beim Kauf, sondern beginnt dort erst
- Content ist nicht Mittel zum Zweck, sondern Teil der Beziehung
- Sichtbarkeit entscheidet sich zunehmend in KI-getriebenen Systemen

Parallel verändert sich die Rollenverteilung:

- KI: produziert, automatisiert, optimiert
- Mensch: entscheidet, priorisiert, bewertet

Diese Kombination ist kein Kompromiss, sondern ein Wettbewerbsvorteil.

III. LÖSUNG: KI IM DIGITALEN MARKETING

Der Kurs vermittelt kein abstraktes Verständnis von KI, sondern die konkrete Nutzung im Marketing-Kontext. Ziel ist die Fähigkeit, KI gezielt dort einzusetzen, wo sie echten Impact erzeugt:

- in der Kundengewinnung
- in der Beziehungsentwicklung
- in der Loyalitätssteigerung

Der Fokus liegt konsequent auf:

- unmittelbarer Anwendbarkeit
- klarer Priorisierung von Hebeln
- direkter Übertragbarkeit in den Arbeitsalltag

IV. KURSINHALTE

Ziel des Kurses

Teilnehmende entwickeln ein strategisches Verständnis für KI im Marketing und übersetzen dieses direkt in konkrete Maßnahmen und Anwendungen.

Nach dem Kurs kannst Du ...

- **KI-gestützte Kommunikation strategisch einsetzen**
Du erkennst, wo KI den größten Hebel für Dein Unternehmen hat und wie sie Beziehungen stärkt
- **Direkt in die Umsetzung gehen**
Du arbeitest mit konkreten Methoden, Tools und Prompts statt reiner Theorie

Modulübersicht

Block A – Inbound: Relevanz schafft Vertrauen

Fokus: Wie potenzielle Kunden zur Marke finden

- SEO, GEO/GAIO und Earned Media als Zugang zum Markt
- Content als zentraler Beziehungsfaktor
- Personalisierung als Vertrauenssignal
- Community und Social Proof als Wachstumstreiber

Block B – Outbound: 1:1 statt Masse

Fokus: Aktive Beziehungsgestaltung

- E-Mail als unterschätzter Kommunikationskanal
- KI-gesteuerte Social Ads und dynamische Inhalte
- Retargeting entlang realer Nutzerinteressen
- Newsletter als unabhängiger Kommunikationskanal

Block C – Vom Käufer zum Botschafter

Fokus: Loyalität und Weiterempfehlung

- Gestaltung des ersten Moments nach dem Kauf
- Proaktive Kundenbindung statt reaktiver Maßnahmen
- Entwicklung von Loyalität durch Relevanz und Vertrauen
- Aktivierung von Empfehlungen und Community-Effekten

Die Inhalte werden im Rahmen von Vorträgen und interaktiven Lernformaten vermittelt. Daneben wird das erlernte Wissen anhand von Praxisbeispielen gemeinsam angewendet, um zukünftige Situationen im eigenen Unternehmen besser angehen zu können.

Den erfolgreichen Abschluss bildet ein Zertifikat, welches die spezifische Fachkunde bestätigt.

V. PREISE & LEISTUNGEN

Der Kurs richtet sich an:

- Marketing-Führungskräfte und Entscheider in B2B und B2C
- Verantwortliche für digitale Kommunikation und Kundenbindung
- Organisationen, die KI nicht nur verstehen, sondern einsetzen wollen

Insbesondere geeignet für alle, die:

- messbaren Mehrwert mit KI schaffen wollen
- wenig Zeit für Theorie haben
- Ergebnisse direkt in die Praxis übertragen möchten

Das offizielle BVDW-Zertifikat erhältst Du nach erfolgreicher Teilnahme.

BVDW-Mitgliederpreis 750€*, Standardpreis 950€*

*Alle Preise sind Nettopreise (zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer)

VI. FAQ

Für wen ist der Kurs wirklich sinnvoll?

Der Kurs richtet sich an Marketing-Entscheider und Führungskräfte, die KI nicht nur verstehen, sondern operativ einsetzen wollen.

Wenn Du aktuell noch primär testest oder experimentierst, bist Du genau richtig – denn der Fokus liegt auf der Übersetzung in konkrete Anwendung.

Was unterscheidet diesen Kurs von anderen KI-Marketing-Angeboten?

Der Unterschied liegt in der Perspektive:

- Fokus auf Beziehungsaufbau statt Kampagnenlogik
- Klare Abkehr vom Funnel hin zum Loop-Modell
- Verbindung aus strategischem Verständnis und direkter Umsetzbarkeit

Du lernst nicht Tools isoliert, sondern wie sie zusammenwirken – entlang der gesamten Kundenbeziehung.

Wie praxisnah ist der Kurs?

Sehr hoch.

- Du arbeitest mit konkreten Anleitungen und Prompts
- Inhalte sind darauf ausgelegt, direkt im Arbeitsalltag einsetzbar zu sein
- Ziel ist nicht Inspiration, sondern Umsetzung

Brauche ich Vorkenntnisse im Bereich KI?

Grundlegendes Verständnis ist hilfreich, aber keine Voraussetzung.

Wichtig ist vielmehr, dass Du:

- Marketing-Verantwortung trägst
- bereit bist, KI aktiv in Deine Arbeit zu integrieren

Der Kurs setzt darauf auf, wie KI konkret im Marketing eingesetzt wird – nicht auf technischen Grundlagen.

Welche konkreten Themen werden behandelt?

Der Kurs deckt die gesamte Kundenbeziehung ab:

- Gewinnung neuer Kunden (Inbound)
- Aufbau von Beziehungen (Outbound)
- Entwicklung von Loyalität und Empfehlungen (Retention & Advocacy)

Alle Inhalte sind entlang des Loop-Modells strukturiert.

Geht es eher um Strategie oder Umsetzung?

Beides – aber immer in Kombination.

- Du bekommst das strategische Verständnis, um Prioritäten zu setzen
- Und gleichzeitig die konkreten Werkzeuge, um direkt umzusetzen

Der Fokus liegt klar auf: *Was mache ich morgen anders als heute?*

Was nehme ich konkret aus dem Kurs mit?

Du verlässt den Kurs mit:

- klaren Einsatzmöglichkeiten für KI im eigenen Unternehmen
- konkreten Ansätzen für Kommunikation, Content und Kundenbindung
- direkt anwendbaren Methoden und Prompts

Warum ist das Thema gerade jetzt relevant?

Weil sich zwei Dinge gleichzeitig verändern:

- Klassische Such- und Marketinglogiken verlieren an Bedeutung
- KI-basierte Systeme bestimmen zunehmend Sichtbarkeit und Interaktion

Wer jetzt nicht investiert, verliert nicht nur Effizienz – sondern Anschluss.



Über die BVDW Academy – Dein Partner für digitale Weiterbildung

Wir sind kein gewöhnlicher Bildungsanbieter. Als fester Bestandteil des größten Digitalverbands Deutschlands, dem Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V. sitzen wir direkt an der Quelle der digitalen Wirtschaft. Bei uns triffst Du die Köpfe, die Markttrends nicht nur beobachten, sondern sie in den Working Groups des Verbandes maßgeblich definieren, Standards formen und in Lerninhalte gießen. Seit über drei Jahrzehnten ist der BVDW e.V. ein zentraler Akteur im Bereich digitaler Innovationen. Unsere Schulungen basieren auf tiefgehender Branchenexpertise und sind praxisorientiert gestaltet. Unsere Programme sind auf die Bedürfnisse von Einzelpersonen, Fachleuten und Unternehmen zugeschnitten. Teilnehmer erhalten hochwertige Zertifikate, die in der Digitalwirtschaft anerkannt sind. Unsere Schulungsangebote sind immer am Zahn der Zeit. Wir setzen auf Themen, die die Zukunft der Wirtschaft prägen – von Künstlicher Intelligenz bis hin zu datengetriebenen Geschäftsmodellen.

www.bvdw-academy.de/

Impressum

Erscheinungsort:	Berlin	
Erscheinungsdatum:	Juni 2026	
Herausgeber:	BVDW Services GmbH	Institute of Electronic Business e.V.
	Obentrautstraße 55	Fasanenstraße 86
	10963 Berlin	10623 Berlin
	+49 30 2062186 – 0	+49 30 72 62 983–0
	academy@bvdw.org	info@ieb.net
	www.bvdw-academy.de	www.ieb.net