

Weiterbildung

Experte/in für digitale Kundengewinnung

ZU 90 % ÜBER KOMPASS GEFÖRDERT!



AUSBILDUNGSIHALTE

ABLAUF

REFERENTEN

FÖRDERUNG

ALLGEMEINES

Ziel der Weiterbildung:

Die Weiterbildung „Experte für digitale Kundengewinnung“ richtet sich an Soloselbstständige aus den Bereichen Beratung, Coaching und kreative Dienstleistungen sowie an Selbstständige, die ihre Zielgruppe erweitern und/oder neue Dienstleistungsangebote einführen möchten.

Über einen Zeitraum von drei Monaten, mit täglich vier Stunden intensivem Training und betreuter Anwendung, werden die Teilnehmer durch drei praxisorientierte Module geführt.

Das erste Modul fokussiert sich auf grundlegende Prinzipien der Kundengewinnung, Verkaufspsychologie und effektive Social Selling-Strategien sowie die Entwicklung einer klaren Positionierung am Markt. Schwerpunkt liegt dabei auch auf einer ethischen Verkaufspraxis und einem ethischen sowie wertebasiertem Ansatz.

Im zweiten Modul erlernen die Teilnehmer den Aufbau von Leadfunneln sowohl über organische Kanäle als auch durch kostenpflichtige Ad-Strategien.

Das dritte Modul behandelt den gesamten Verkaufsprozess, von der Erstellung überzeugender Angebote und Leadmagneten bis hin zu Preisgestaltung und steuerlichen Aspekten.

Durch diese umfassende Weiterbildung erwerben die Teilnehmer nicht nur fundiertes Wissen und praktische Fähigkeiten zur digitalen Kundengewinnung, sondern qualifizieren sich auch als Experten auf diesem Gebiet. Sie sind damit in der Lage, ihr neu erworbenes Know-how gezielt an ihre eigenen Kunden weiterzugeben und zusätzliche Einkommensquellen zu erschließen.

MODUL 1

Grundlagen der Kundengewinnung, Verkaufspsychologie und Positionierung (Wochen 1-4)

Woche 1: Einführung und Grundlagen der Kundengewinnung

Unterricht: Prinzipien der Kundengewinnung, Zielgruppenanalyse und Kundenavatar-Erstellung, Besonderheiten digitaler Kommunikation und Kundengewinnung, Herausforderungen einzelner Märkte, Entstehung von Preisen, Angebot und Nachfrage, Markttheorien, Kundengruppen. Grundsätze ethischer Verkauf.

Betreute Anwendung: Erstellung eines Zielgruppenavatars für das eigene Geschäft

Hausaufgabe: Analyse bestehender Kundendaten und Identifikation von potenziellen neuen Zielgruppen

Woche 2: Verkaufspsychologie

Unterricht: Grundlagen der Verkaufspsychologie, Entscheidungstheorie und emotionale Auslöser

Betreute Anwendung: Praxisbeispiele analysieren und emotionale Triggerpunkte in Verkaufsprozessen erkennen

Hausaufgabe: Entwicklung einer Strategie zur Nutzung psychologischer Trigger in eigenen Verkaufsprozessen

Woche 3: Social Selling Strategien

Unterricht: Einführung in Social Selling, Aufbau und Pflege von Social-Media-Profilen, Content-Strategien, Besonderheiten LinkedIn und Meta

Betreute Anwendung: Erarbeitung einer Social-Selling-Strategie für ein spezifisches Produkt oder eine Dienstleistung

Hausaufgabe: Umsetzung der entwickelten Social-Selling-Strategie auf den eigenen Social-Media-Kanälen und erste Ergebnisse dokumentieren

Woche 4: Positionierung

Unterricht: Definition und Bedeutung von Positionierung, Differenzierungsstrategien, Marktnischen identifizieren, Arbeit über Werte, Wertekommunikation, Nutzenargumentation, Herausarbeiten von USP's, Angebotskommunikation

Betreute Anwendung: Erstellung einer klaren Positionierungsaussage für das eigene Geschäft

Hausaufgabe: Feedback zu Positionierung von bestehenden Kunden einholen und Anpassungen vornehmen

MODUL 2

Leadgenerierung und Ad-Strategien (Wochen 5-8)

Woche 5: Einführung in die Leadgenerierung

Unterricht: Grundlagen der Leadgenerierung, Customer Journey Mapping, Leadqualifizierung, Community Bildung, Möglichkeiten und Formen von Leadmagneten

Betreute Anwendung: Erstellung eines Leadgenerierungsplans und eines konkreten Leadmagneten

Hausaufgabe: Analyse der Customer Journey der bestehenden Kunden und Identifikation von Optimierungsbereichen

Woche 6: Organische Leadgenerierung

Unterricht: Erstellen von verkaufsstarken Landingpages, Suchmaschinenoptimierung (SEO), Content Marketing, Netzwerken, Verkaufs-optimiertes Copywriting, Automatisierungen über Bots, Besonderheiten einzelner Plattformen

Betreute Anwendung: Erstellung und Optimierung der eigenen Landingpage inklusive SEO-Optimierung und copy-writing.

Hausaufgabe: Entwicklung eines Content-Plans für die nächsten drei Monate auf einer Plattform

Woche 7: Ad-Strategien

Unterricht: Einführung in bezahlte Werbestrategien, Google Ads, Facebook Ads, Erstellung einfacher Landingpages Teil 2, Erstellen und Einbetten von Formularen, Facebook-Werbeanzeigenmanager, Performance-Messung

Betreute Anwendung: Planung und Erstellung einer kleinen Werbekampagne

Hausaufgabe: Starten einer Testkampagne und Analyse der ersten Ergebnisse

Woche 8: Integration und Automatisierung

Unterricht: Marketing-Automatisierung, CRM-Systeme, Analytics

Betreute Anwendung: Einrichtung eines einfachen CRM-Systems zur Lead- und Kundenverwaltung über Hubspot und/oder Notion

Hausaufgabe: Automatisierung von mindestens einem bestehenden Marketingprozess

MODUL 3

Verkaufsprozesse, Angebotserstellung und rechtliche Aspekte (Wochen 9-12)

Woche 9: Optimierung der Verkaufsprozesse

Unterricht: Verkaufsprozessplanung, Funnel Management, Conversion Tracking

Betreute Anwendung: Optimierung des eigenen Verkaufsfunnels

Hausaufgabe: Durchführen von A/B-Tests zur Optimierung eines Teils des Verkaufsfunnels

Woche 10: Abschlusstechniken und Leadmagneten

Unterricht: Effektive Abschlusstechniken, Erstellung von Verkaufsleitfäden, (Pre-) Setting und Closing-Strategien, Einwandbehandlungen, Erstellung von Leadmagneten, Follow-up-Strategien, Newsletter-Systeme und Anwendung, Kundenzufriedenheits-Maxime, ethisches Verkaufen (die Prinzipien)

Betreute Anwendung: Erstellung eines effektiven Leadmagneten

Hausaufgabe: Implementierung und Bewerbung des Leadmagneten über Social Media und andere Kanäle

Woche 11: Angebotserstellung und Preisgestaltung

Unterricht: Angebotsentwicklung, Angebotskommunikation, Preissetzungsstrategien, Bundling, Value Letter

Betreute Anwendung: Erstellung eines neuen Angebots für das eigene Geschäft

Hausaufgabe: Testen und Einholen von Feedback zum neuen Angebot

Woche 12: Rechtliche Aspekte und Steuerthematiken

Unterricht: Grundlegende rechtliche Rahmenbedingungen, Datenschutz, Steuerrecht, internationales Steuerrecht und praktische Anwendung

Betreute Anwendung: Prüfung und Anpassung der eigenen Geschäftsdokumentationen bezüglich rechtlicher Vorgaben

Hausaufgabe: Erstellen einer Checkliste zur Einhaltung der relevanten rechtlichen und steuerlichen Bestimmungen

Format und Dozenten

Die Weiterbildung erfolgt online über Zoom. Die Teilnehmer werden mit umfangreichen Arbeitsblättern und einem Curriculum unterstützt. Im Unterrichtsteil erhalten die Teilnehmer umfangreiches Wissen zur (digitalen) Kundengewinnung, welches sie im Praxisteil sofort umsetzen und somit wertvolle Erfahrungen und Ergebnisse für sich realisieren können.

Unsere Dozenten sind Experten in den jeweiligen Bereichen mit fundierten theoretischen Kenntnissen, umfangreichen praktischen Erfahrungen im jeweiligen Bereich und als Trainerin.

Themen zum Mindset bzw. dem emotionalen Fundament für eine persönliche Transformation werden themenübergreifend immer wieder aufgenommen, um den Teilnehmern echte Veränderungen für sich und ihre Kunden zu ermöglichen.

Die Gesamtsumme der Unterrichtseinheiten beträgt 240
Diese werden auf 3 Monate (12 Wochen) verteilt.

Die Unterrichtszeit wird je nach Wunsch vormittags oder in den frühen Abendstunden sein, damit es für dich neben deinem Business auch wirklich umsetzbar ist.

Beantragung der Förderung

Die wichtigsten Informationen zum Förderprogramm findest du hier:

<https://www.esf.de/portal/DE/ESF-Plus-2021-2027/Foerderprogramme/bmas/kompass.html>

Wir sind als zertifiziertes Bildungsinstitut nach AZAV in diesem Programm voll förderfähig. Bei dem Prozess der Beantragung unterstützen wir dich professionell und für eventuell notwendige Zwischenfinanzierungen haben wir passende Lösungen für dich.

Du willst mehr wissen, melde dich hier für eine unserer Informationsveranstaltungen an:

<https://digital-customer-acquisition-owyp.onpage.me/>