

LEARNIX

KOMPETENZEN VON MORGEN

BILDUNGSSINHALTE

Digitaler Verkaufsexperte

Modulare Weiterbildungskonzepte für die Förderung der beruflichen Weiterbildung



AZAV & BFD MAßNAHME



IHK ZERTIFIZIERT

Learnix GmbH • Am Spascher See 3c • 27793 Wildeshausen

WAS WIRD GELERNT

Übersicht der 4 Trainingsblöcke mit Themen und Zeitstunden



Block 1 240 UE / 160 STD

Grundlagen des digitalen Vertriebs

- ✓ Virtuelle Meetings & Präsentationen
- ✓ Digitale Kundenansprache und -kommunikation
- ✓ Vertriebspsychologie im digitalen Raum
- ✓ Customer Experience optimieren



Block 2 240 UE / 160 STD

Macht der Überzeugung

- ✓ Einwandbehandlungstechniken
- ✓ Einwandbehandlung & Preisverhandlung
- ✓ Neukundengewinnung
- ✓ Verhandlungspsychologie & -strategien



Block 3 240 UE / 160 STD

Code of Conversation

- ✓ Personalisierte Kundenansprache
- ✓ Stufen der Gesprächstechnik
- ✓ Verkaufstechniken
- ✓ Abschlusstechniken



Block 4 240 UE / 160 STD

Praxis, Tools, KI & IHK-Zertifizierung

- ✓ Digitale Angebotstools
- ✓ IHK-Prüfungsvorbereitung
- ✓ Fallstudien & Best Practices
- ✓ Praxisanwendungen



Gesamtumfang: 960 UE / 4 Blöcke a 240 UE



IHK-zertifizierte Weiterbildung



Bis zu 100% AZAV/BFD-förderfähig

Weitere Themen

Detaillierte Darstellung der Inhalte und des praktischen Nutzens im Arbeitsalltag



Digitale Kommunikation im Vertrieb

Professionelle Kommunikation in digitalen Kanälen

- › Aufbau und Durchführung überzeugender virtueller Meetings
- › Erstellung wirksamer Online-Präsentationen mit modernen Tools
- › Digitale Gesprächsführung und nonverbale Kommunikation
- › Customer Journey optimieren für nahtloses Kundenerlebnis

Praktischer Nutzen:

- Höhere Abschlussquote
- Professioneller Auftritt
- Effiziente Kundengespräche



Verkaufspräspsychologie & Gesprächsführung

Psychologische Techniken für erfolgreichen Verkauf

- › Stufen der Gesprächstechnik für strukturierte Verkaufsgespräche
- › Professionelle Einwandbehandlung und Preisverhandlung
- › Strategien zur Neukundengewinnung im digitalen Umfeld
- › Verhandlungspsychologie & Entscheidungsverhalten verstehen

Praktischer Nutzen:

- Souveräne Verkaufsgespräche
- Höhere Abschlussrate
- Bessere Margen



KI-Tools für den digitalen Verkauf

Künstliche Intelligenz als Verkaufsunterstützung

- › Personalisierte Kundenansprache mit KI-Unterstützung
- › KI-basierte Kampagnenplanung und Erfolgsmessung
- › Automatisierung von Routineaufgaben im Vertriebsprozess
- › Einsatz intelligenter Beratungssysteme und Chatbots

Praktischer Nutzen:

- Zeitersparnis
- Skalierbarkeit
- Individuellere Kundenansprache



Praxis-Projekt & IHK-Zertifizierung

Anwendungsorientierte Praxiserfahrung

- › Umsetzung eines eigenen Vertriebsprojekts mit digitalen Tools
- › Gezielte Vorbereitung auf die IHK-Prüfung
- › Analyse von Fallstudien und Best Practices aus der Branche
- › Professionelle Präsentation der eigenen Projektergebnisse

Praktischer Nutzen:

- Zertifizierter Abschluss
- Direkter Praxistransfer
- Karrierefördernd

„Die vermittelten Inhalte sind direkt auf die Anforderungen des modernen Vertriebsalltags zugeschnitten und erlauben es, traditionelle Verkaufsprozesse erfolgreich zu digitalisieren.“

Next Level Consulting GmbH

WIE WIRD GELERNT

Lernmethodik mit modernsten digitalen Tools und praxisorientierten Ansätzen



Blended Learning

Optimale Kombination aus flexiblen Online-Lerneinheiten und intensiven Praxisphasen. Die persönliche Lernplattform bietet Zugang zu allen Materialien.

- ✓ Interaktive Lernmodule mit Multimedia-Inhalten
- ✓ Selbstgesteuertes Lernen im individuellen Tempo
- ✓ Digitale Lernerfolgskontrolle



Live-Coachings & Übungen

Regelmäßige Live-Sessions mit erfahrenen Coaches vertiefen das Wissen und fördern den direkten Erfahrungsaustausch. Konstantes Wachstum garantiert.

- ✓ Interaktive Verkaufsübungen & Rollenspiele
- ✓ Direktes Feedback von Experten & Trainern
- ✓ Gemeinsame Analyse von Best-Practice Beispielen

Ihr Lernweg zum Digitalen Verkaufsexperten



Schritt 1: Digitale Grundlagen

Aufbau der digitalen Kompetenzen für moderne Vertriebsarbeit

Schritt 2: Praktisches Verkaufstraining

Anwendung der Gesprächstechniken in realen Szenarien

Schritt 3: KI-Integration & Automatisierung

Einsatz fortgeschrittener Tools zur Vertriebsoptimierung

Schritt 4: Projektarbeit & IHK-Abschluss

Praxisprojekt umsetzen und IHK-Prüfung ablegen



Direkter Transfer

Sofortige Anwendung im Arbeitsalltag



IHK-Prüfungsvorbereitung

Gezielte Übungen für die Zertifizierung



Mobiler Zugang

Lernen jederzeit und überall

BFD Erweiterungsmöglichkeiten

Basismodule BFD

 Umgang mit PC
Office, E-Mail, IT-Sicherheit

240 UE

 Kommunikation & E-Mail
Professionelle Kommunikation

180 UE

 Steuern & Versicherungen
Grundlagen, Vorsorge

60 UE

Fachmodule BFD

Digitaler Verkaufsexperte

Online-Vertriebskanäle, CRM-Systeme, ethische Kommunikation, ideale Verkaufsführung

 IHK geprüft

960 UE / 720 Std.

Flexible Qualifizierung nach Bedarf

 4 Trainingsblöcke

Erweiterungsmöglichkeiten für Unternehmen / Mitarbeiter

Basismodule AZAV

 Digitalisierung der Arbeitsprozesse

80 UE

 Prozessoptimierung

80 UE

 Digitale Kommunikation

80 UE

 KI-Tools im Arbeitsalltag

80 UE

Fachmodule AZAV

Digitaler Verkaufsexperte

Online-Vertrieb, CRM-Systeme, ethische Kommunikation

IHK

KI-Module AZAV

 KI-Automatisierungen im Vertrieb

 KI-Automatisierungen im Personalwesen

 Alle Module sind individuell kombinierbar und auf Ihre Bedürfnisse anpassbar

 100% Förderung  IHK-zertifiziert

IHRE NÄCHSTEN SCHRITTE

Weg zum zertifizierten Abschluss und vollständiger Förderung

IHK-zertifizierter Abschluss



Anerkanntes IHK-Zertifikat

Bundesweit anerkannter Abschluss mit hoher Reputation bei Arbeitgebern

AZAV-Förderung



Bis zu 100% förderfähig

Vollständige Kostenübernahme durch AZAV oder BFD-Förderung möglich



Flexible Zeitmodelle

Anpassung an Ihren Arbeitsalltag und Zeitplan



Antragsunterstützung

Wir helfen bei allen Antragsunterlagen und -prozessen



Schneller Start

Kurzfristige Starttermine und zügige Förderabwicklung

So geht es weiter



Erstgespräch & Bedarfsanalyse

In einem individuellen Beratungsgespräch analysieren wir die spezifischen Anforderungen und identifizieren die optimalen Module für Ihre Weiterbildungsziele.



AZAV oder BFD-Beratung

Wir unterstützen Sie bei der Beantragung der Förderung nach AZAV oder BFD und kümmern uns um alle organisatorischen Aspekte für eine reibungslose Abwicklung.



Start der Weiterbildung

Nach erfolgreicher Antragsstellung beginnt Ihre Weiterbildung zum Digitalen Verkaufsexperten mit den ersten Modulen.

Kontakt aufnehmen



Learnix GmbH

Am Spascher See 3c, 27793 Wildeshausen



E-Mail

office@e-learnix.de

Beratungstermin vereinbaren

“Als AZAV-zertifizierte Bildungsmaßnahme profitieren Sie von einer vollständigen Kostenübernahme - ohne zusätzliche Belastung Ihres Budgets. Investieren Sie in Ihre Zukunft als Digitaler Verkaufsexperte.”



Learnix Fördermittelberatung