

Marketing & Sales Analytics: Strategien und Werkzeuge

Deine Erfolgsfaktoren für Effizienz und Erfolg in Marketing und Vertrieb

Bereite dich auf die daten- und KI-getriebene Transformation in Marketing und Vertrieb vor! Lerne, wie du die Customer Journey modellierst und analysierst, Stakeholder mit Daten überzeugst und die Performance deiner Aktivitäten durch Analysen steigerst. Mit praxisnahen Tools und strategischem Wissen legst du die Grundlage für nachhaltigen Erfolg und wirst zum Treiber der Transformation.

Schon gewusst?

Dieser Kurs ist Bestandteil der zertifizierten **Master Class "Marketing & Sales Analyst"**. Bei Buchung der gesamten Master Class **sparst du 28 Prozent** im Vergleich zur Buchung der einzelnen Module.

Modul 1: Webinar

2 h

Kick-off und thematischer Einstieg

- Einstieg in den Kurs.
- Organisatorisches.
- Kursablauf und Erwartungen klären.
- Einstieg in das Kursthema.

Modul 2: Selbstlernphase

5 h

Datenbasierte Transformation

Was jeder in ihrem Unternehmen über datenbasierte Transformation wissen sollte

- Warum Daten wirtschaftlich entscheidend sind
- Vielseitigen Einsatzmöglichkeiten von Daten in Marketing & Sales
- Häufige Missverständnisse rund um das Thema „Daten“

Verstehen Sie den Reifeprozess datenbasierter Transformation

- Warum „datengetrieben“ allein nicht reicht, um erfolgreich zu sein
- Data Literacy als Basis
- Die Stufen der Datennutzung durch Unternehmen

Modul 3: Webinar

3 h

Interaktiver Austausch

- Anwendung der Selbstlerneinheiten.

- Besprechung der Praxisübungen.
- Offene Fragen und Fallbeispiele.

Modul 4: Selbstlernphase

8,5 h

„Marketing & Sales“-Strategie Steigern Sie Ihre analytische Grundfitness

- Organisation: strukturelle Verortung, strategische Eingliederung und institutionelle Unterstützung der Marketing & Sales Analytics
- Kultur: Mindset Change für datengestützte Entscheidungen
- Technik: Datenquellen erschließen und verbinden und passende Tools auswählen
- Compliance & Politik: Sicherstellen rechtlicher Standards und interner Abstimmungen

Planen Sie Ihren Weg zur erfolgreichen Marketing & Sales Analytics Strategie

- Was ist eine Datenstrategie
- Die menschenzentrierte Marketing- & Sales-Datenstrategie

Modul 5: Webinar

3 h

Abschluss und Praxistransfer

- Anwendung der strategischen Werkzeugkiste.
- Fallbeispiele für datenbasierte Transformation.
- Praxisanwendungen und Transfer in den Arbeitsalltag.

Inhalte

- Verständnis datenbasierter Transformation im Unternehmen
 - Warum Daten wirtschaftlich entscheidend sind.
 - Die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten von Daten in Marketing & Sales.
 - Häufige Missverständnisse rund um das Thema „Daten“.
 - Warum „datengetrieben“ allein nicht reicht, um erfolgreich zu sein.
 - Data Literacy als Basis.
- Datenskills für Marketing & Sales
 - Analyse des Unternehmensreifegrads für Marketing & Sales Analytics.
 - Aufbau analytischer Grundfitness: der Weg zum Messkonzept.
 - Modellierung der Customer Journey.
 - Operationalisierung: KPIs, Metriken und Dimensionen verstehen.
 - Systematisierung: Erstellung von Treiberbäumen und Analyserahmen.
 - Der analytische Wertschöpfungsprozess.

- Erste Schritte zur erfolgreichen Marketing- & Sales-Analytics-Strategie
 - Organisation: strukturelle Verortung, strategische Eingliederung und institutionelle Unterstützung der Marketing & Sales Analytics.
 - Kultur: Mindset Change für datengestützte Entscheidungen.
 - Technik: Datenquellen erschließen und verbinden sowie passende Tools auswählen.
 - Compliance & Politik: sicherstellen rechtlicher Standards und interner Abstimmungen.
 - Die menschenzentrierte Marketing- & Sales Datenstrategie

So lernst du in diesem Kurs

Dieser Online-Kurs bietet dir ein digitales Blended-Konzept, das extra für berufsbegleitendes Lernen entwickelt wurde. Mit einem Zeitbudget von mindestens 4-5 Stunden pro Woche kommst du sicher ans Ziel. Alternativ kannst du dir die Lerneinheiten flexibel einteilen. So lernst du in dem Kurs:

Selbstlernphasen: Lerne selbstbestimmt, in deinem eigenen Tempo und wann immer du möchtest. Unsere Kurse bieten dir dafür didaktisch hochwertiges Lernmaterial mit Videos, Artikeln, interaktiven Übungen, Quizzes und Lernkontrollen.

Live-Webinare: In regelmäßigen Online-Seminaren triffst du die Referent:innen persönlich. Du erhältst Antworten auf deine Fragen, konkrete Hilfestellungen und Anleitungen, um dein Wissen zu vertiefen und die erworbenen Fähigkeiten in praktischen Übungen anzuwenden.

Lern-Community: Während des gesamten Kurses steht dir eine digitale Lern-Community zur Verfügung. Tausche dich mit anderen Teilnehmenden und den Referent:innen aus und kläre deine Fragen.

Teilnahmebescheinigung und Open Badge: Als Absolvent:in des Kurses erhältst du ein Zertifikat und ein Open Badge, das du ganz einfach in beruflichen Netzwerken (u.a. LinkedIn) teilen kannst.

Dein Nutzen

- Kunden besser verstehen: Lerne, wie du Daten analysierst, um Kundenbedürfnisse und -verhalten gezielt zu erkennen.
- Ganzheitliche Perspektive gewinnen: Verstehe die gesamte Customer Journey und gestalte sie nahtlos über alle Touchpoints hinweg.
- Transformation vorantreiben: Werde zum Treiber der datengetriebenen Veränderung in Marketing & Sales deines Unternehmens.
- Organisatorische Kompetenzen stärken: Erfahre, wie du Organisation, Kultur, Technik und Compliance optimal aufeinander abstimmt.
- Praxisnahe Werkzeuge: Erhalte Tipps und Methoden, mit denen du direkt loslegen kannst in deinem Arbeitsumfeld.

Methoden

Vermittlung der Inhalte über digitale Bestandteile wie z.B. E-Learnings, interaktive Übungen, Webinare, Lernkontrollen und mehr. Austausch mit Lerner:innen und Expert:innen über eine Community. Ortsungebunden und jederzeit abrufbar. Mobil lernen, wann und wo du möchtest!

Teilnehmer:innenkreis

Der Kurs eignet sich für alle datenaffinen Menschen, die in ihrer Rolle Marketing und Vertrieb effizienter und erfolgreicher machen wollen. Dies umfasst die Jobrollen Marketing Manager:in, Online Marketer:in, Growth Manager:in, Sales Manager:in, Vertriebsleiter:in, Digital Marketer:in, Customer Experience Manager:in, E-Commerce Manager:in, Produktmanager:in, Data Analyst, Data Scientist, Business Analyst, Entscheider:in, Geschäftsführer:in, und viele mehr.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Professional Class Marketing & Sales Analyst

Junior Class Marketing & Sales Analyst

Master Class Marketing & Sales Analyst

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Benjamin Desche

In meinen Trainings vermittele ich nicht nur Marketingwissen, sondern inspiriere und motiviere. Ich möchte zeigen, dass digitales Marketing sehr erfolgreich sein kann, dass es kreativ und innovativ sein darf und dass wir gemeinsam Großes erreichen können.

Mein Ziel ist es, Menschen zu befähigen, ihre digitalen Kompetenzen zu erweitern und ihre Ziele mit Leidenschaft & Effizienz zu verfolgen.



Tim Ebner

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Blended Learning | Online

21,5 h über 4 Wochen

Termine

22.04.-20.05.2026

Webinar
22.04.2026
Live-Online

09.-30.07.2026

Webinar
09.07.2026
Live-Online

15.09.-13.10.2026

Webinar
15.09.2026
Live-Online

Mittwoch, 22.04.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar

06.05.2026

Live-Online

Mittwoch, 06.05.2026
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar

20.05.2026

Live-Online

Mittwoch, 20.05.2026
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

Donnerstag, 09.07.2026
13:00 Uhr - 15:00 Uhr

Webinar

20.07.2026

Live-Online

Montag, 20.07.2026
13:00 Uhr - 16:00 Uhr

Webinar

30.07.2026

Live-Online

Donnerstag, 30.07.2026
13:00 Uhr - 16:00 Uhr

Dienstag, 15.09.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar

29.09.2026

Live-Online

Dienstag, 29.09.2026
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar

13.10.2026

Live-Online

Dienstag, 13.10.2026
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

13.01.-10.02.2027**Webinar**

13.01.2027

Live-Online

Mittwoch, 13.01.2027
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar

27.01.2027

Live-Online

Mittwoch, 27.01.2027
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar

10.02.2027

Live-Online

Mittwoch, 10.02.2027
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42169

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.

€ 1.475,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42169

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de