Marketing & Sales Analytics: Tracking-Strategien und Datenaufbereitung

Nutze das volle Potenzial deiner Datenquellen im Marketing und Vertrieb!

Daten sind der Kompass zum Erfolg in Marketing und Vertrieb. Lerne, wie du Datenquellen identifizierst, Tracking-Strategien entwickelst und mit dem ETLV-Prozess Rohdaten in wertvolle Erkenntnisse verwandelst. Optimiere Datenpipelines, sichere Qualität und schaffe die Basis für präzise Analysen und Entscheidungen. So kannst du aus verstreuten Einzeldaten ein umfassendes Verständnis deiner Kund:innen gewinnen.

Schon gewusst?

Dieser Kurs ist Bestandteil der zertifizierten **Master Class "Marketing & Sales Analyst"**. Bei Buchung der gesamten Master Class **sparst du 29 Prozent** im Vergleich zur Buchung der einzelnen Module.

Modul 1: Webinar

2 h

Kick-off thematischer Einstieg
- Einstieg in den Kurs.
- Organisatorisches.
- Kursablauf und Erwartungen klären.

Modul 2: Selbstlernphase

4 h

Die Datenbasis für Marketing & Sales
Die Bedeutung von Daten für Marketing und Vertrieb

- Herausfoderungen und Chancen im Zeitalter der Datenflut
- Praxisbeispiel CloudServe Pro
- Total Customer Lifetime Value (TCLV) und Attributionsanalyse
- Alte vs. neue Ansätze: Vom ungenauen "Gesamt-ROI" zum präzisen "Marketing-ROI" (MROI)

Der analytische Wertschöpfungsprozess

- Strategische Notwendigkeit von Datenanalyse im Unternehmen
- Einführung in den ETLV-Prozess: Systematische Datenveredelung
- Praxisbeispiel Sunshine Craft Tool Systems (SCTS)
- Transferaufgabe Optimierungspotenziale

Datenquellen von Marketing & Sales-Anaylsen

- Datenquelle (Source) vs. Plattform/Medium
- Zero, First, Second und Third-Party Daten: Definition und Anwendung

- Transferaufgabe Datenquellen und Medien

Modul 3: Webinar

3 h

Interaktiver Austausch

- Datenquellen und Datengewinnung praxisnah.
- Besprechung der Praxisübungen.
- Offene Fragen und Fallbeispiele.

Modul 4: Selbstlernphase

9 h

Datenerhebung & ETLV
Datenerhebung und Tracking-Strategien

- Das Plattform-Dilemma: Wie findet man den wahren Wert?
- Das ACCRA-Modell: Einordnung von Plattformen
- Datenerhebung und Tracking: Die Bauanleitung
- Website- und App-Tracking: Grundlagen und Implementierung
- Stationäres Tracking: Daten aus Offline-Kanälen nutzen
- Organic und Paid Tracking: Effiziente Analyse von organischen und bezahlten Kanälen

Der ETLV-Prozess

- Die Kunst der Datenbereinigung und des Data Quality Management
- Data Warehouse, Identity Resolution und der Single Customer View
- Drei Reifegrade für Ihre Analyse
- Die Werkzeuge für datengetriebenen Erfolg
- Überblick über die wichtigsten Tools und ihre Anwendung im ETLV-Prozess

Modul 5: Webinar

3 h

Praxistransfer & Abschluss

- ETLV Kenntnisse verfestigen.
- Transfer in den Arbeitsalltag.
- Praxisanwendungen durchsprechen.

Inhalte

1. Datenbasierte Steuerung in Marketing & Sales
- Bedeutung von Daten für Marketing und Vertrieb
- „Gesamt-ROI“ vs. „Marketing-ROI“ (MROI)
- Total Customer Lifetime Value (TCLV) und Attributionsanalyse

2. ETLV und Datenerhebung (Online & Offline)
- ETLV-Prozess: Effiziente Datenveredelung
- Website- & App-Tracking sowie stationäres Tracking
- Organic und Paid Tracking

3. Datenquellen und Datenarten
- Offline vs. Online Datenquellen
- Zero-, First-, Second- und Third-Party Daten

4. Plattformen und Einordnung
- Auswahl von Plattformen für Marketing & Sales Analytics
- Plattform-Dilemma und ACCRA-Modell

5. Datenqualität, Zusammenführung und Tools
- Datenbereinigung & Data Quality Management
- Data Warehouse, Identity Resolution & Single Customer View
- Reifegrade der Analyse sowie wichtigste Tools im ETLV-Prozess

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

- Du lernst, welche internen und externen Datenquellen entlang der Customer Journey den größten Mehrwert für Marketing & Sales bieten.
- Du erfährst, wie du automatisierte und manuelle Datenerhebungsmethoden einsetzt, um relevante Informationen zu gewinnen – inklusive Best Practices zur Implementierung und Validierung.
- Du verstehst die Schritte der Datenextraktion, -bereinigung, -anreicherung und -integration sowie deren Vorbereitung für Analysezwecke.
- Du entwickelst ein Verständnis für Data Quality Management (DQM) mit Methoden zur kontinuierlichen Sicherung von Qualität und Aktualität deiner Datenbestände.

- Du hast einen Überblick über wichtige Technologien wie Tag-Management-Systeme oder Customer Data Platforms (CDPs), die den gesamten Datenprozess unterstützen.
- Du lernst praxisorientiert durch Anwendungsübungen und kannst das Gelernte direkt in deinen Arbeitsalltag übertragen.
- Du legst eine solide Datengrundlage, um Kundenverhalten besser zu verstehen, Kampagnen präzise auszusteuern und fundierte Entscheidungen im Marketing & Sales zu treffen.

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 vermittle 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.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

21 h über 4 Wochen

Termine

20.10.-10.11.2026

Webinar
20.10.2026
Live-Online
Dienstag, 20.10.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
28.10.2026
Live-Online
Mittwoch, 28.10.2026
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
10.11.2026
Live-Online
Dienstag, 10.11.2026
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

11.02.-03.03.2027

Webinar
11.02.2027
Live-Online
Donnerstag, 11.02.2027
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
18.02.2027
Live-Online
Donnerstag, 18.02.2027
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
03.03.2027
Live-Online
Mittwoch, 03.03.2027
09:30 Uhr - 12:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42171

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.
€ 1.475,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42171
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.