

Analyse und Visualisierung von Marketing- & Sales-Daten

Überzeuge mit Erkenntnissen und Storytelling!

Erlerne die Kunst der Datenanalyse: Von effizienter Analyse bis zur zielgruppengerechten Präsentation. Entdecke Tools wie Supermetrics und Looker, erstelle Dashboards und übersetze Insights in konkrete Handlungsempfehlungen. Mit Tipps zu Datenvisualisierung und Storytelling machst du komplexe Analysen verständlich. Empfehlung: Zugang zu Google Looker vor dem Start einrichten.

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

360 Minuten

Erkenntnisse aus Marketing- & Sales-Daten gewinnen

- Methodenauswahl.
- Formatentscheidung.
- Das passende Tool finden.
- Eine fesselnde Story entwickeln.
- Tipps für eingängige Visualisierungen.
- Interpretationshilfen.
- Praxisnahe Handlungsempfehlungen.

Modul 3: Webinar

2 h

Interaktiver Austausch

- Anwendung der Selbstlerneinheiten.
- Besprechung der Praxisübungen.
- Offene Fragen und Fallbeispiele.

Modul 4: Selbstlernphase

360 Minuten

Erkenntnisse verwerten in eigenem Dashboard

- Faktoren einer guten Datenverwertung.
- Themenauswahl.
- Timing und Ort als wichtige Faktoren.
- Bau eines eigenen Dashboards in deinem Tool.

Modul 5: Webinar

4 h

Praxisprojekt und Abschluss

- Besprechung der erstellten Dashboards.
- Klärung offener Fragen.
- Praxisanwendungen und Transfer in den Arbeitsalltag.

Inhalte

- Auswahl der passenden Methode für deine Marketing- & Sales-Analyse.
- Marketing & Sales Dashboard oder Report – welches Format ist das richtige für deine Zielgruppe.
- Analysetools – Einblick und Tutorials für verschiedene Tech Stacks (Supermetrics, Google Sheets, Google Looker, u.a.) und Auswahlhilfe.
- Die Story passend zur Organisation – zielgruppengerechte Präsentation der Analyseergebnisse.
- Datenvisualisierung – Erfolgsfaktoren für eine verständliche Darstellung.
- Unterstützung bei der Analyseinterpretation im Marketing und Vertrieb (was zeigen welche Darstellungsformen).
- Leitfaden für deine zielführende Datenauswertung und -visualisierung.
- Faktoren einer zielführenden Verwertung der Marketing & Sales Analyse – Themenauswahl, Timing, Kommunikationskanal.

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 verstehst den Einsatzbereich von deskriptiver Statistik oder Marketing Mix Modeling und findest die richtige Methode für deine Fragestellung.
- Du lernst, welches Format sich am besten für deine Zielgruppe eignet und wie du Informationen effektiv strukturierst.
- Du erhältst Tutorials zu Tools wie Supermetrics, Google Sheets oder Looker – inklusive Entscheidungshilfen für deinen Tech Stack.
- Du meisterst zielgruppengerechtes Storytelling und entwickelst Strategien zur Präsentation deiner Analyseergebnisse in einer Form, die innerhalb deiner Organisation überzeugt.
- Du entdeckst Erfolgsfaktoren für eine klare Darstellung von Zahlen & Insights sowie passende Visualisierungsformen je nach Aussageziel.
- Du verstehst und vermittelst, welche Erkenntnisse aus verschiedenen Darstellungsformen gewonnen werden können – speziell im Kontext von Marketing & Vertrieb.
- Du erhältst einen Leitfaden zur zielführenden Datenauswertung.
- Du trägst zu erfolgversprechenden Entscheidungen im Marketing und Vertrieb bei und stärkst den Datenreifeegrad deines Unternehmens.

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

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



Tim Ebner
Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Blended Learning | Online

20 h über 4 Wochen

Termine

10.06.-08.07.2026

Webinar
10.06.2026
Live-Online
Mittwoch, 10.06.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
24.06.2026
Live-Online
Mittwoch, 24.06.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
08.07.2026
Live-Online
Mittwoch, 08.07.2026
13:30 Uhr - 17:30 Uhr

30.09.-04.11.2026

Webinar
30.09.2026
Live-Online
Mittwoch, 30.09.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
14.10.2026
Live-Online
Mittwoch, 14.10.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
04.11.2026
Live-Online
Mittwoch, 04.11.2026
13:30 Uhr - 17:30 Uhr

18.11.-16.12.2026

Webinar
18.11.2026
Live-Online
Mittwoch, 18.11.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
01.12.2026
Live-Online
Dienstag, 01.12.2026
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
16.12.2026
Live-Online
Mittwoch, 16.12.2026
13:30 Uhr - 17:30 Uhr

09.03.-06.04.2027

Webinar
09.03.2027
Live-Online
Dienstag, 09.03.2027
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
19.03.2027
Live-Online
Freitag, 19.03.2027
09:30 Uhr - 11:30 Uhr

Webinar
06.04.2027
Live-Online

Dienstag, 06.04.2027
13:30 Uhr - 17:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42173

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42173
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.