

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 **sparrst 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

430 Minuten

Erkenntnisse aus Marketing- & Sales-Daten gewinnen

Erkenntnisse aus Marketing- & Sales-Daten gewinnen

- Deine Werkzeuge: Dashboards & Reports
- Problem Space & Solution Space
- Technische Aspekte von Dashboards & Reports
- Data Warehousing
- Drill-Down-Analysen

Planung und Erstellung von Dashboards

- Dein Dashboard-Konzept
- Ziel deines Dashboards
- Geschäftsnutzen vs. Persönlicher Nutzen
- Messkonzept (Metriken, Dimensionen, KPIs) festlegen
- Ressourcen planen
- Skills im Team vs. externes Know-how
- Stakeholdermanagement
- Tools & Technologien der Dashboards
- Budgetplanung
- Entwerfen von Mockups
- Prinzipien guter Nutzererfahrung
- Standardisierung & Skalierung

Transferaufgabe: Dashboard-Konzeption

**Modul 3:
Webinar**

2 h

Interaktiver Austausch

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

**Modul 4:
Selbstlernphase**

300 Minuten

**Erkenntnisse verwerten in eigenem Dashboard
Dein Dashboard zum Leben erwecken**

- Tool Stacks
- Professionelle Automatisierung
- Automatisierungs-MVP
- Manuelle Prozesse
- Exkurs: Storytelling
- Die Rolle von Dimensionen für Dashboard-Rohdaten
- Daten aus Datenquellen exportieren
- ETLV-Modell für dein konkretes Dashboard
- Dein Tool Stack als abgestimmtes System

Transferaufgabe: Dashboard-Implementation**Modul 5:
Webinar**

4 h

Praxisprojekt und Abschluss

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

Inhalte**Erkenntnisse aus Marketing- & Sales-Daten gewinnen**

- Deine Werkzeuge: Dashboards & Reports

- Problem Space & Solution Space
- Technische Aspekte von Dashboards & Reports
- Data Warehousing
- Drill-Down-Analysen

Planung und Erstellung von Dashboards

- Dein Dashboard-Konzept
- Ziel deines Dashboards
- Geschäftsnutzen vs. Persönlicher Nutzen
- Messkonzept (Metriken, Dimensionen, KPIs) festlegen
- Ressourcen planen
- Skills im Team vs. externes Know-how
- Stakeholdermanagement
- Tools & Technologien der Dashboards
- Budgetplanung
- Entwerfen von Mockups
- Prinzipien guter Nutzererfahrung
- Standardisierung & Skalierung

Transferaufgabe: Dashboard-Konzeption

Dein Dashboard zum Leben erwecken

- Tool Stacks
- Professionelle Automatisierung
- Automatisierungs-MVP
- Manuelle Prozesse
- Exkurs: Storytelling
- Die Rolle von Dimensionen für Dashboard-Rohdaten
- Daten aus Datenquellen exportieren
- ETLV-Modell für dein konkretes Dashboard
- Dein Tool Stack als abgestimmtes System

Transferaufgabe: Dashboard-Implementation

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

Unternehmen besitzen und



produzieren Daten seitdem sie existieren. Nur leider werden sie zu selten ausreichend genutzt. Viele Unternehmensabteilungen haben datenbasiertes Arbeiten für sich als Vorteil erkannt, und treiben ihre Transformation voran. Marketing Abteilungen haben es dabei besonders schwer: Es gibt viele Datensilos, und Marketing als Disziplin beruht seit jeher auf viel Bauchgefühl. Die Herausforderung dieses Wandels inspiriert mich. Lassen Sie es uns anpacken!

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

20 h über 4 Wochen

Termine

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

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