



ACADEMY

Curriculum

KI im Digitalen Marketing
Onlinekurs und Zertifikat

Inhaltsverzeichnis

I. Zielsetzung	3
II. Inhalt	3
1. Grundlagen des KI-gestützten Marketings.....	4
2. KI-gestützte Marketing-Umsetzung	5
3. Retention & Loyalty.....	5
4. Transferkompetenz und praktische Anwendung	6
III. Abschluss - Zertifikat KI im digitalen Marketing:	6

I. Zielsetzung

Der Kurs „KI im Digitalen Marketing“ vermittelt die Fähigkeit, Künstliche Intelligenz gezielt im Marketing einzusetzen – mit klarem Fokus auf Relevanz, Beziehung und messbaren Impact.

Im Mittelpunkt steht ein Perspektivwechsel:
Marketing wird nicht mehr als lineare Abfolge von Maßnahmen gedacht, sondern als kontinuierlicher Prozess aus Interaktion, Engagement und Vertrauen zwischen Marke und Mensch.

Teilnehmende lernen:

- wie KI Kommunikation individueller und skalierbarer macht,
- wie sie entlang des gesamten Marketingprozesses konkrete Hebel identifizieren,
- und wie sie Strategien direkt in umsetzbare Maßnahmen übersetzen.

Der Fokus liegt bewusst auf **sofortiger Anwendbarkeit statt Theorie**.

II. Inhalt

Zertifizierte Personen verfügen über fundierte Kenntnisse zur Planung, Umsetzung und Optimierung KI-gestützter Marketingmaßnahmen.

Sie sind in der Lage:

- Marketingstrategien daten- und KI-basiert zu entwickeln,
- zentrale Marketingkanäle systematisch zu automatisieren und zu personalisieren,
- den Einfluss von KI auf Sichtbarkeit, Conversion und Retention zu bewerten,
- sowie konkrete Use Cases in messbare Business-Ergebnisse zu überführen.

Die Ausbildung orientiert sich an drei zentralen Wirkungsbereichen:

1. Inbound (Sichtbarkeit & Vertrauen)
2. Outbound (Beziehung & Conversion)
3. Retention (Loyalität & Wachstum)

1. Grundlagen des KI-gestützten Marketings

Der erste Kompetenzbereich vermittelt die strategischen Grundlagen moderner KI-basierter Marketingansätze.

Funnel vs. Loop – neues Marketingverständnis

Zertifizierte Personen:

- verstehen den Wandel vom linearen Funnel hin zum kontinuierlichen Beziehungsmodell (Loop)
- erkennen die Rolle von KI als Skalierungsfaktor für 1:1-Kommunikation
- können Marketingmaßnahmen entlang von Interaktion, Engagement und Vertrauen strukturieren

Sichtbarkeit in KI-getriebenen Systemen (GEO/GAIO)

Zertifizierte Personen:

- verstehen die Verschiebung von klassischem SEO zu KI-Suchsystemen
- bewerten die Rolle von Earned Media für Sichtbarkeit in KI-Antwortsystemen
- können Maßnahmen zur Optimierung der Auffindbarkeit definieren

Content als Beziehungssystem

Zertifizierte Personen:

- verstehen Content nicht als Kampagne, sondern als kontinuierliches Beziehungssystem
- entwickeln Content-Strategien auf Basis realer Nutzerbedürfnisse
- nutzen KI zur skalierbaren Content-Erstellung und -Optimierung

Personalisierung & Vertrauen

Zertifizierte Personen:

- bewerten Chancen und Risiken von Personalisierung im Marketing
- unterscheiden zwischen vertrauensstiftender und übergriffiger Personalisierung
- entwickeln Maßnahmen zur Nutzung von Zero-Party Data und Relevanzsignalen

Community & Social Proof

Zertifizierte Personen:

- erkennen die Bedeutung von Empfehlungen und Community-Dynamiken
- verstehen Social Proof als zentralen Wachstumstreiber
- entwickeln Ansätze zum systematischen Aufbau von Community-Strukturen

2. KI-gestützte Marketing-Umsetzung

Der zweite Kompetenzbereich fokussiert die operative Umsetzung entlang zentraler Marketingkanäle.

E-Mail-Marketing als 1:1-Kanal

Zertifizierte Personen:

- entwickeln segmentierte und personalisierte E-Mail-Strategien
- automatisieren Kommunikation entlang von Triggern statt statischen Kampagnen
- nutzen KI zur Optimierung von Inhalten, Timing und Performance

KI-gesteuerte Social Ads

Zertifizierte Personen:

- setzen KI für die Erstellung variabler Ad-Kreativen ein
- verstehen Dynamic Creative Optimization
- optimieren Kampagnen auf Basis von Relevanz statt Reichweite

Retargeting & datenbasierte Ansprache

Zertifizierte Personen:

- entwickeln Retargeting-Strategien entlang realer Nutzerinteraktionen
- segmentieren Zielgruppen basierend auf Verhalten
- definieren Timing- und Triggerlogiken für Ansprache

Newsletter als Owned Channel

Zertifizierte Personen:

- entwickeln Newsletter-Strategien als festen Bestandteil der Kundenbeziehung
- verstehen Owned Media unabhängig von Plattform-Algorithmen
- nutzen KI zur Personalisierung und Skalierung

3. Retention & Loyalty

Der dritte Kompetenzbereich adressiert die Monetarisierung bestehender Kundenbeziehungen.

Der Moment nach dem Kauf

Zertifizierte Personen:

- verstehen die Bedeutung des ersten Moments nach dem Kauf
- entwickeln Maßnahmen zur aktiven Gestaltung dieses Touchpoints

Churn Prevention & Customer Success

Zertifizierte Personen:

- erkennen Abwanderungsrisiken frühzeitig
- entwickeln proaktive Retention-Strategien
- nutzen KI zur Identifikation kritischer Signale

Loyalitätsstrategien

Zertifizierte Personen:

- entwickeln personalisierte Loyalitätsmechaniken
- unterscheiden zwischen transaktionaler und echter Bindung
- nutzen KI zur individuellen Kundenansprache

Aufbau von Markenbotschaftern

Zertifizierte Personen:

- entwickeln Referral- und Empfehlungsmechaniken
- nutzen Community und Empfehlungen als Wachstumstreiber
- verstehen die Verknüpfung mit Sichtbarkeit (Loop-Logik)

4. Transferkompetenz und praktische Anwendung

Teilnehmende übertragen die Inhalte direkt auf ihren eigenen Kontext.

Sie:

- identifizieren konkrete Anwendungsmöglichkeiten im eigenen Unternehmen
- entwickeln erste Umsetzungsansätze
- priorisieren Maßnahmen nach Wirkung und Umsetzbarkeit

Ziel ist, den Kurs nicht mit Ideen, sondern mit konkreten nächsten Schritten zu verlassen.

III. Abschluss – Zertifikat KI im digitalen Marketing:

Nach erfolgreicher Teilnahme am interaktiven Live-Onlinekurs, der essenzielle Kenntnisse zu technischen, rechtlichen und strategischen Aspekten der Künstlichen Intelligenz (KI) im Marketing vermittelt, wird Dein Wissen durch das **BVDW-Zertifikat KI im Digitalen Marketing** offiziell bestätigt.



Über die BVDW Academy – Dein Partner für digitale Weiterbildung

Wir sind kein gewöhnlicher Bildungsanbieter. Als fester Bestandteil des größten Digitalverbands Deutschlands, dem Bundesverband Digitale Wirtschaft e.V. sitzen wir direkt an der Quelle der digitalen Wirtschaft. Bei uns triffst Du die Köpfe, die Markttrends nicht nur beobachten, sondern sie in den Working Groups des Verbandes maßgeblich definieren, Standards formen und in Lerninhalte gießen. Seit über drei Jahrzehnten ist der BVDW e.V. ein zentraler Akteur im Bereich digitaler Innovationen. Unsere Schulungen basieren auf tiefgehender Branchenexpertise und sind praxisorientiert gestaltet. Unsere Programme sind auf die Bedürfnisse von Einzelpersonen, Fachleuten und Unternehmen zugeschnitten. Teilnehmer erhalten hochwertige Zertifikate, die in der Digitalwirtschaft anerkannt sind. Unsere Schulungsangebote sind immer am Zahn der Zeit. Wir setzen auf Themen, die die Zukunft der Wirtschaft prägen – von Künstlicher Intelligenz bis hin zu datengetriebenen Geschäftsmodellen.

www.bvdw-academy.de/

Impressum

Erscheinungsort:	Berlin	
Erscheinungsdatum:	Juni 2026	
Herausgeber:	BVDW Services GmbH	Institute of Electronic Business e.V.
	Obentrautstraße 55	Fasanenstraße 86
	10963 Berlin	10623 Berlin
	+49 30 2062186-0	+49 30 72 62 983-0
	academy@bvdw.org	info@ieb.net
	www.bvdw-academy.de	www.ieb.net