

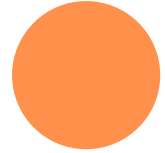
Stapelfux Akademie

Vertriebsmanager:in für KI gestützte Kommunikation und Automation





1 Exposé



Kurzbeschreibung & Zielsetzung

Die Maßnahme „Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in mit KI-gestützter Kommunikation und Automation“ qualifiziert Fach- und Führungskräfte sowie ambitionierte Quereinsteiger:innen für zukunftsfähige Vertriebs- und Managementrollen.

Die Teilnehmenden erlernen praxisnah die Grundlagen und Instrumente des modernen Vertriebsmanagements, ergänzt durch Methoden der Teamführung, Prozesssteuerung, Kennzahlenanalyse und digitalen Automatisierung.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem Einsatz Künstlicher Intelligenz im Vertrieb: von Kundenanalyse und Funnelsteuerung über personalisierte Kommunikation bis hin zu automatisierten Workflows. Damit werden die Teilnehmenden gezielt auf die Leitung und Steuerung komplexer Vertriebsprozesse vorbereitet – sowohl im klassischen Außendienst als auch in hybriden und digitalisierten Vertriebsumgebungen.

Zielgruppe

- Berufserfahrene aus Vertrieb, Marketing oder Führung, die ihre Kompetenzen strategisch erweitern wollen
- Vertriebsmitarbeiter:innen, die in Management- oder Steuerungsrollen aufsteigen möchten
- Quereinsteiger:innen mit Erfahrung in Kommunikation, Service oder Handel, die Führungsverantwortung im Vertrieb übernehmen möchten
- Selbstständige und Unternehmer:innen, die ihr Geschäftsmodell skalieren und Vertriebsprozesse digitalisieren wollen
- Menschen mit sicheren Deutschkenntnissen (B2) und fundierten PC- & Internetgrundkenntnissen

Inhalte & Aufbau

Die Maßnahme umfasst mehrere Module mit insgesamt 310 Unterrichtseinheiten (synchron online). Sie verbindet Vertriebs-Know-how, digitale Methoden und Führungskompetenz zu einem ganzheitlichen Qualifikationsprogramm.

Themenschwerpunkte sind u. a.:

- Vertriebsgrundlagen & Verkaufspsychologie
- Kundenprofiling, Segmentierung & Analytics
- Teamführung, Kommunikation & Motivation
- Vertriebsprozesse, Funnelmarketing & Automatisierung
- KI-Tools im Sales-Management & in der Kommunikation
- Vertriebscontrolling & KPI-Steuerung
- Strategisches Sales-Management & Unternehmensentwicklung

Abschluss

Die Maßnahme endet mit einer praxisnahen Abschlussprüfung. Erfolgreiche Teilnehmende erhalten ein Zertifikat mit Kompetenzprofil, das ihre Eignung für leitende und strategische Vertriebspositionen dokumentiert.

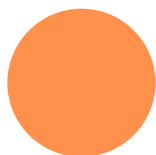
Formales

- Dauer: 310 UE (100 % online, synchron)
- Start: fortlaufend (Einstieg jederzeit möglich)
- Durchführung: Vollzeit oder Teilzeit möglich
- Ort: Online (Bei Bedarf Seminarräume in Köln, Göttingen, München, Frankfurt)
- Plattform: GoHighLevel (LMS & CRM, DSGVO-konform)



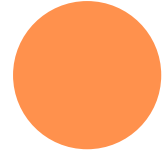
Inhaltsverzeichnis

Seite	
02	1 Exposé
04	2 Maßnahmenziele & Abschlussbeschreibung
06	3 Abschlusszertifikat
07	4 Zielgruppe & Zugangsvoraussetzungen
08	5 Lerninhalte
27	6 Lernortbeschreibung und Durchführung
29	7 Didaktisch- methodisches Konzept zur Maßnahme
32	8 Systematische Qualitätssicherung
33	9 Wirkungsanalyse und kontinuierliche Verbesserung
34	10 Relevanz der Maßnahme
35	11 Dozenten der Maßnahme
36	12 Kontakt





2 Maßnahmenziele & Abschlussbeschreibung



Ziel der Maßnahme

Die Maßnahme „Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in mit KI-gestützter Kommunikation und Automation“qualifiziert die Teilnehmenden für eine berufliche (Wieder-)Eingliederung in leitende und strategische Vertriebs- und Managementrollen mit digitalem Schwerpunkt.

Vermittelt werden fundierte Kenntnisse im strategischen und operativen Vertriebsmanagement, der Verkaufspsychologie, Kundenprofilierung, sowie im Einsatz moderner Führungs- und Kommunikationstechniken.

Besonderes Gewicht liegt auf der Verknüpfung von klassischem Vertriebs-Know-how mit digitalen Tools, wie CRM-Systemen, Automatisierungssoftware, Funnelmarketing und Künstlicher Intelligenz im Vertrieb.

Die Teilnehmenden lernen, wie sie Vertriebsprozesse strukturieren, Teams führen, Verkaufsstrategien entwickeln und Kennzahlen steuern. Durch den gezielten Einsatz von KI-Anwendungen wie ChatGPT, Jasper oder automatisierten E-Mail-Tools erlangen sie Handlungssicherheit in der digitalen Vertriebsführung und erkennen Potenziale zur Effizienzsteigerung, Kundenbindung und Umsatzsteigerung.

Nach Abschluss sind die Absolvent:innen in der Lage, Vertriebsabteilungen zu steuern, Teams zu entwickeln und digitale Vertriebsstrategien umzusetzen – sowohl in mittelständischen Unternehmen als auch in Konzernen oder im selbstständigen Kontext.

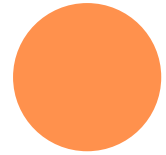
Die Maßnahme stärkt ihre Führungs-, Kommunikations- und Digitalkompetenz und macht sie anschlussfähig für die Anforderungen eines modernen, technologiegestützten Vertriebsmarktes.

Berufliche Einsatzfelder (Beispiele)

- Vertriebsmanager:in / Head of Sales
- Teamleiter:in Vertrieb oder Außendienst
- Key Account Manager:in mit strategischem Fokus
- Sales Process Manager:in (CRM, Funnel, Automatisierung)
- Business Development Manager:in
- E-Commerce- und Online-Sales-Manager:in
- Consultant für Vertriebsorganisation, Funnel-Design oder KI-gestützte Prozesse
- Selbstständige:r Anbieter:in von Vertriebsberatung oder Digitalstrategien



Maßnahmenziele & Abschlussbeschreibung



Art des Abschlusses

Titel: Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in mit KI-gestützter Kommunikation und Automation

Zertifikat: bildungsträgereigenes Abschlusszertifikat mit Kompetenzprofil

Enthalten sind:

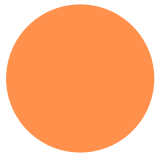
- Übersicht der vermittelten Inhalte & Kompetenzen (Modulübersicht)
- Dokumentation der eingesetzten Tools (z. B. ChatGPT, Jasper, HubSpot, Pipedrive, Canva)
- Nachweis der bearbeiteten Methoden (z. B. KPI-Steuerung, Kundenprofiling, Funnel-Design, Vertriebspsychologie)
- Teilnahmebestätigung bei mindestens 80 % Anwesenheit
- Ergebnis der abschließenden Projektarbeit (z. B. strategischer Vertriebsplan oder KI-gestütztes Sales-Konzept)

Leistungsnachweise & Prüfung

Die Maßnahme schließt mit einer praxisnahen Projektarbeit und einer Lernzielkontrolle ab. Ziel ist die Entwicklung eines vollständigen, strategisch durchdachten Vertriebskonzepts unter Einbezug moderner Kommunikationstechniken und KI-Tools.

Die Projektarbeit wird durch eine Präsentation und Reflexion abgeschlossen. Bewertung erfolgt durch eine fachkundige Dozent:in anhand transparenter Kriterien.

3 Abschlusszertifikat



STAPELFUX AKADEMIE

Am Moosberge 2 | 37581 Bad Gandersheim
www.stapelfux-akademie.de

Hiermit wird bestätigt, dass
[Vorname Nachname]

Zertifikatsnummer: 06/2025/1

im Zeitraum vom [Startdatum] bis [Enddatum] erfolgreich an der beruflichen
Weiterbildungsmaßnahme

ZERTIFIZIERTE:R FACHKRAFT VERTRIEBSMANAGER:IN MIT KI-GESTÜTZTER KOMMUNIKATION UND AUTOMATION

teilgenommen hat.

Die Maßnahme umfasste 310 Unterrichtseinheiten (UE) à 45 Minuten im Direkt-
Format (100% online, synchron) und wurde durch den AZAV-zugelassenen
Bildungsträger Stapelfux GmbH durchgeführt.

Die Weiterbildung vermittelte praxisnahe, anwendungsorientierte
Kompetenzen in folgenden Themenfeldern:

- Vertriebsmanagement & Verkaufspsychologie
- Kundenprofiling, Segmentierung & Analytics
- Funnelmarketing, CRM & Automatisierung
- KI im Vertrieb & digitale Kommunikation
- Vertriebscontrolling & KPI-Steuerung
- Strategisches Sales-Management & Teamführung

Die Maßnahme wurde mit einer praxisorientierten Projektarbeit sowie einer
schriftlichen Lernzielkontrolle abgeschlossen.

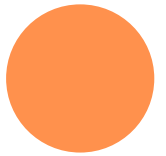
Die erworbenen Kompetenzen befähigen die Teilnehmenden zur
eigenständigen Tätigkeit in leitenden und strategischen Vertriebsrollen, etwa
als Vertriebsmanager:in, Teamleiter:in, Business Development Manager:in oder
Consultant für digitale Vertriebsprozesse.

Bad Gandersheim, den [Datum]

Katharina Stapel
Geschäftsführerin – Stapelfux GmbH



3 Abschlusszertifikat



Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz



Mit dem Abschluss unserer Weiterbildung erhalten Sie einen dokumentierten Nachweis Ihrer KI-Kompetenz und erfüllen damit die Anforderungen nach Artikel 4 der EU-KI-Verordnung (2024/1689), die seit dem 2. Februar 2025 verbindlich vorschreibt, dass Personen, die KI-Systeme einsetzen, über nachweisbare Kenntnisse im Umgang mit künstlicher Intelligenz verfügen müssen.



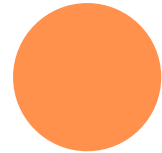
Sie erhalten zudem unser trägerinternes Zertifikat. Wir als Bildungsträger sind von der Deutschen Akkreditierungsstelle zertifiziert. Ihre Weiterbildung wird unterstützt von dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales und genießt somit den Status "staatlich anerkannt".



Auf Wunsch erhalten Sie von der IHK Hannover ein weiteres Zertifikat "Vertrieb mit KI- und Automationskompetenz" (IHK) auf Antrag nach bestandender Trägerprüfung ausgestellt.



4 Zielgruppe & Zugangsvoraussetzungen



Zielgruppe

Die Maßnahme richtet sich an Personen, die sich für leitende und strategische Aufgaben im Vertrieb qualifizieren möchten und dabei den professionellen Einsatz moderner Technologien und Künstlicher Intelligenz erlernen wollen. Angesprochen sind insbesondere:

- Vertriebsmitarbeiter:innen, die den nächsten Karriereschritt in Richtung Teamleitung oder Management gehen wollen
- Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Marketing oder Business Development, die ihre Kompetenzen um digitale Tools und KI erweitern möchten
- Quereinsteiger:innen mit Erfahrung in Kommunikation, Beratung, Service oder Handel, die Führungsrollen im Vertrieb anstreben
- Selbstständige & Unternehmer:innen, die ihre Vertriebsprozesse systematisch aufbauen, skalieren und digitalisieren möchten
- Arbeitsuchende mit Vertriebsaffinität, die sich für zukunftsweisende Rollen im Sales-Management fit machen wollen

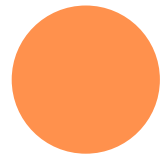
Zugangsvoraussetzungen

Formale Voraussetzungen

- Abgeschlossene Berufsausbildung oder mehrjährige Berufserfahrung (z. B. im Vertrieb, Service, Marketing, Handel oder Beratung)
- Deutschkenntnisse auf mindestens B2-Niveau
- Grundlegende digitale Kompetenzen (z. B. Umgang mit Office-Anwendungen, Internetrecherche, einfache Online-Kommunikation)
- Teilnahme an einem persönlichen Eignungsgespräch mit dem Träger, um Motivation, Zielsetzung und Passung zur Maßnahme zu prüfen

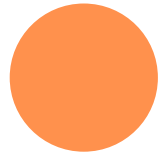
Technische Voraussetzungen (bei Online-Teilnahme)

- Stabile Internetverbindung (mindestens 10 Mbit/s empfohlen)
- Laptop oder PC mit Kamera und Mikrofon
- Grundkenntnisse im Umgang mit digitalen Tools (Browser, Videokonferenzsoftware, Lernplattformen)



5 Lerninhalte

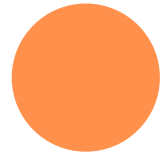
Modul-nummer	Modul	Unterrichtseinheiten
0	Begrüßung, Einführung & Organisatorisches	4
1	Einführung & Grundlagen KI im Vertrieb	54
2	Anwender-Level: KI-Tools effektiv nutzen	44
3	Datenanalyse & Vertriebsautomatisierung	50
4	Verhaltensökonomie & Verkaufspsychologie	35
5	Fortgeschrittenes KI-Know-how & Strategie	45
6	Führung & Management KI-gestützter Vertrieb	45
7	Praxisprojekt & Zertifizierung	33



Modul 0: Einführung

Unterrichtseinheiten	4
Lernziele	Die Teilnehmenden verstehen den organisatorischen und technischen Ablauf und haben alle offenen Fragen und Unsicherheiten überwunden.
Inhalte	Individuelles Onboarding Vorstellung Lernplattform & Aufgabenbereich Formulierung der gemeinsamen Zielstellung
Referenzen	Präsentationsunterlagen

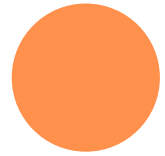
Anmerkungen des Lehrenden



Modul 1: Einführung & Grundlagen KI im Vertrieb

Unterrichtseinheiten	54
Lernziele	• Teilnehmende verstehen die grundlegenden Konzepte und Funktionsweisen von Künstlicher Intelligenz. • Sie können KI im Kontext des Vertriebs einordnen und erste Einsatzfelder identifizieren. • Sie erkennen Chancen und Risiken der KI-Nutzung im Vertrieb. • Sie sind in der Lage, einfache KI-Tools auszuprobieren und deren Nutzen einzuschätzen.
Inhalte	• Was ist KI? Begriffe, Konzepte und Nutzen • Einsatzfelder im Vertrieb & Marketing • Daten als Grundlage: Datenqualität, Datenschutz, Compliance • Überblick Tools & Plattformen (Chatbots, CRM-KI, Lead Scoring)
Referenzen	Präsentationsunterlagen

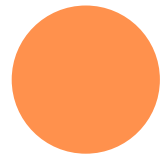
Anmerkungen des Lehrenden



Modul 2: Anwender-Level: KI-Tools effektiv nutzen

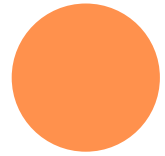
Unterrichtseinheiten	44
Lernziele	• Teilnehmende verstehen die Einsatzmöglichkeiten von Chatbots und Conversational AI im Vertrieb und Kundenkontakt. • Sie lernen, wie automatisierte Terminierungen und Follow-ups den Verkaufsprozess unterstützen. • Sie sind in der Lage, Lead Scoring-Methoden anzuwenden und Kontakte systematisch zu qualifizieren. • Sie können praxisnah einen Chatbot einrichten, Scoring-Regeln definieren und Schnittstellen zu CRM-Systemennutzen.
Inhalte	• Chatbots & Conversational-AI im Kundenkontakt • Automatisierte Terminierung & Follow-ups • Lead Scoring & qualifizierte Kontaktselektion • Praxisfälle: Einrichtung eines Chatbots, Scoring-Regeln, Schnittstelle CRM
Referenzen	Präsentationsunterlagen

Anmerkungen des Lehrenden



Modul 3: Datenanalyse & Vertriebsautomatisierung

Unterrichtseinheiten	50
Lernziele	• Teilnehmende verstehen die Grundlagen von Datenverarbeitung und Reporting im Vertrieb und können KPIs in Dashboards darstellen und interpretieren. • Sie lernen, wie automatische Prozessketten von der Leadgenerierung bis zum Abschluss aufgebaut und gesteuert werden. • Sie können CRM-Systeme, Mailing-Tools und Automatisierungsplattformen zielgerichtet miteinander integrieren. • Sie sind in der Lage, praxisnah Workflow-Automatisierungen einzurichten, zu testen und für den Vertriebsalltag nutzbar zu machen.
Inhalte	• Datenverarbeitung & Reporting (Dashboards, KPIs) • Automatische Prozessketten (Lead → Angebot → Abschluss) • Integrationen: CRM-Systeme, Mailing-Systeme, Automatisierungsplattformen • Hands-on: Workflow-Automatisierung einrichten
Referenzen	Präsentationsunterlagen

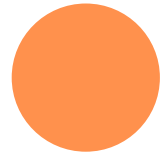


Modul 4:

Verhaltensökonomie & Verkaufspsychologie

Unterrichtseinheiten	35
Lernziele	• Teilnehmende verstehen psychologische Entscheidungsprozesse und können die Wirkung von kognitiven Biases und Heuristiken im Vertrieb einordnen. • Sie erkennen die Bedeutung von Digital Trust für die Entscheidungsfindung im Online-Umfeld. • Sie lernen, wie KI-gestützte Kommunikationstools zur Optimierung von Botschaften und Entscheidungswegen eingesetzt werden. • Sie sind in der Lage, praxisnah Nachrichtentexte, Call-to-Actions und UX-Impulse zu analysieren, zu gestalten und wirksam einzusetzen.
Inhalte	• Entscheidungsprozesse verstehen: Kognitive Biases, Heuristiken • Digital Trust & Entscheidungsfindung online • KI-gestützte Kommunikationsoptimierung • Praxisübungen: Nachrichtentexte, CTA-Optimierung, UX-Impulse
Referenzen	Präsentationsunterlagen

Anmerkungen des Lehrenden

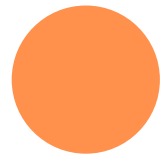


Modul 5:

Fortgeschrittenes

KI-Know-how & Strategie

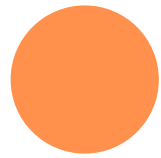
Unterrichtseinheiten	45
Lernziele	• Teilnehmende verstehen die Grundlagen von Machine-Learning-Modellen und können zwischen Supervised und Unsupervised Learning unterscheiden. • Sie lernen, wie Predictive Analytics im Vertrieb eingesetzt wird – z. B. zur Abwanderungsprognose oder für Upselling-Szenarien. • Sie erkennen den Nutzen von Personalisierung und Recommendation Engines für die Kundenansprache. • Sie sind in der Lage, im Rahmen eines Praxisprojekts ein Vertriebsszenario mit einem ML-Modell (z. B. Churn-Modell) zu entwickeln und anzuwenden.
Inhalte	• Machine-Learning-Modelle grundlegend erklärt (Supervised / Unsupervised) • Predictive Analytics im Vertrieb (Abwanderungsprognose, Upselling) • Personalisierung & Recommendation Engines • Praxisprojekt: Vertriebsszenario mit ML-Modell (z. B. Churn-Modell)
Referenzen	Präsentationsunterlagen



Modul 6: Führung & Management KI-gestützter Vertrieb

Unterrichtseinheiten	45
Lernziele	• Teilnehmende verstehen die Prinzipien zum Aufbau und zur Skalierung eines KI-fähigen Vertriebsteams. • Sie lernen Methoden des Change-Managements und der Organisationsentwicklung, um digitale Transformation im Vertrieb erfolgreich zu gestalten. • Sie können KPI-Management und Performance-Messung mithilfe von KI-gestützten Systemen anwenden und interpretieren. • Sie erkennen die notwendigen Rollen und Kompetenzen im modernen Vertrieb (z. B. Digital Sales Manager, Automation Specialist) und können diese in Teams einordnen.
Inhalte	• Aufbau und Skalierung eines KI-fähigen Vertriebsteams • Change-Management & Organisationsentwicklung • KPI-Management & Performance-Messung mit KI • Rollen & Kompetenzen: digitaler Sales Manager, Automation Specialist
Referenzen	Präsentationsunterlagen

Anmerkungen des Lehrenden



Modul 7: Praxisprojekt & Zertifizierung

Unterrichtseinheiten	33
Lernziele	• Teilnehmende wenden die erlernten Inhalte in einem realen Praxisprojekt an (z. B. Integration eines KI-gestützten Workflows in den Vertriebsprozess). • Sie konzipieren und präsentieren ein vollständiges Abschlussprojekt, das die Verbindung von Vertrieb, Kommunikation und KI sichtbar macht. • Sie reflektieren ihre persönliche Entwicklung und dokumentieren die erworbenen Kompetenzen. • Sie erhalten nach erfolgreichem Abschluss das Zertifikat »Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in mit KI-gestützter Kommunikation und Automation«.
Inhalte	• Durchführung eines realen Praxisprojekts (z. B. Integration eines KI-gestützten Workflows) • Abschluss & Präsentation • Zertifikat
Referenzen	Präsentationsunterlagen

Anmerkungen des Lehrenden

6 Lernortbeschreibung & Durchführung



Die Maßnahme wird im Online-Synchron-Format durchgeführt.

Mögliche Präsenz-Lernorte bei Bedarf:

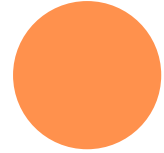
- München
- Köln
- Göttingen
- Frankfurt

Räumlichkeiten:

- Schulungsräume mit 150 Arbeitsplätzen
- Barrierefrei zugänglich
- Ausgestattet mit Beamer, Whiteboard, Flipchart
- WLAN-Zugang für Teilnehmende
- Verpflegung, Getränke & ergonomische Sitzmöglichkeiten vorhanden



Lernortbeschreibung & Durchführung



Online-Lernumgebung:

Plattform: GoHighLevel (CRM und Schulungsplattform)

Technische Infrastruktur:

- Cloubasiertes Kurs- und Teilnehmermanagement
- Zugriff auf Lernmaterialien, Aufgaben, Videotrainings
- Interaktive Live-Calls via Zoom oder Google Meet (Datenschutz-konform)
- Diskussionsforen, Kommentarfunktion, Feedbackmodule
- Kalender- und Erinnerungsfunktionen für Lernabschnitte

Datensicherheit:

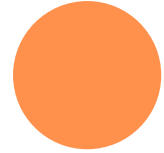
- DSGVO-konforme Verarbeitung personenbezogener Daten
- Hosting auf europäischen Servern (GoHighLevel/alternativ dokumentieren)

Technische Mindestvoraussetzungen für Teilnehmende

- Laptop oder PC mit aktuellem Browser (Chrome, Edge, Firefox)
- Internetverbindung mit mind. 10 Mbit/s
- Kamera und Mikrofon für Live-Sessions
- Grundkenntnisse in Internetnutzung und digitaler Kommunikation

Betreuung und Lernbegleitung

- Ansprechpartner:in bei technischen Fragen (Support: kontakt@stapelfux-akademie.de, mobil: 0171743692)
- Einführung in die Plattform zu Beginn der Maßnahme
- Unterstützung bei technischen oder organisatorischen Herausforderungen
- Dozent:innen begleiten auch Online-Phasen aktiv



7 Didaktisch-methodisches Konzept zur Maßnahme

Didaktisches Grundverständnis

Die Maßnahme ist handlungsorientiert aufgebaut. Sie zielt darauf ab, Kompetenzen zu vermitteln, die für die erfolgreiche berufliche (Wieder) Eingliederung im digitalen Vertrieb erforderlich sind. Die Teilnehmenden lernen nicht nur theoretische Inhalte, sondern setzen diese kontinuierlich in praxisnahen Übungen, Projekten und Transferphasen um.

Zentrales didaktisches Prinzip ist das aktive, praxisgeleitete Lernen mit hohem Realitätsbezug. Die Maßnahme verknüpft:

- digitale Selbstlernphasen (asynchrone Vorbereitung & Vertiefung),
 - interaktive Online-Live-Sessions,
 - Präsenzphasen mit Gruppen- und Projektarbeit,
- sowie anwendungsorientierte Workshops zur direkten Umsetzung.

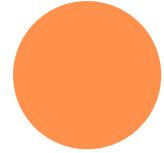
Methodenvielfalt

Um unterschiedlichen Lernstilen und Vorerfahrungen gerecht zu werden, werden folgende Methoden eingesetzt:

- Fachliche Impulsvorträge & Moderation
- Gruppenarbeiten und Peer-Learning
- Fallstudien und Rollenspiele
- Interaktive Live-Demos (z. B. KI-Tools, Analytics-Systeme)
- Transferaufgaben & Reflexionsübungen
- Projektarbeit in mehreren Modulen
- Begleitende E-Learning-Inhalte / Wissensdatenbank
- Feedback-Formate (individuell & im Plenum)



Didaktisch-methodisches Konzept zur Maßnahme



Flexibler Lern- Ansatz

Die Maßnahme folgt einem kombinierten Lernmodell aus Online- und optionalen Präsenzphasen. Inhalte werden über eine Lernplattform bereitgestellt (z. B. Videos, PDFs, Übungen), die Präsenzphasen dienen der Diskussion, Anwendung und Reflexion.

- Online-Phase: Theoretische Grundlagen, Video-Lektionen, vorbereitende Lektüre, Selbstreflexion
- Live-Phase: Praxisanwendung, Fallbearbeitung, Austausch, Gruppenprozesse
- 2-Tages-Workshops je Modul: Intensive Umsetzung & Praxistransfer in Kleingruppen

Lernzielorientierung und Transparenz

Zu Beginn jedes Moduls werden klare Lernziele kommuniziert, die sowohl kognitiv als auch praktisch ausgerichtet sind. Die Teilnehmenden erhalten ein Modulhandout mit:

- Lernzielen,
- Inhalten,
- Methoden,
- sowie den Kriterien zur Leistungsbewertung.

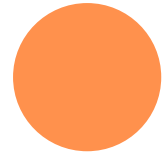
Unterstützung des individuellen Lernprozesses

Zur Begleitung des Lernfortschritts erhalten die Teilnehmenden:

- regelmäßige Reflexionsimpulse,
- Rückmeldung durch Dozent:innen,
- gezielte Übungen zur Selbstdiagnose,
- Unterstützung bei Transferfragen durch Begleitpersonen/Trainer:innen.



Didaktisch-methodisches Konzept zur Maßnahme



Pädagogische & fachliche Eignung der Dozent:innen

Alle eingesetzten Dozent:innen verfügen über:

- Berufspraxis in Vertrieb, Marketing oder KI-gestützter Arbeit,
- didaktische Erfahrung in der Erwachsenenbildung,
- Fachkenntnisse im jeweiligen Modulbereich,
- sowie idealerweise Coaching- oder Moderationserfahrung.

Evaluation & kontinuierliche Verbesserung

Zur Qualitätssicherung wird die Maßnahme regelmäßig evaluiert:

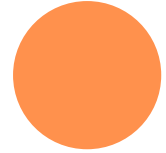
- Teilnehmerfeedback nach jedem Modul (Fragebogen)
- Reflexion durch Dozent:innen (Wirksamkeitsprüfung)
- Interne Reviews auf Basis von Lernerfolg und Rückmeldungen

Erkenntnisse fließen in die Weiterentwicklung der Inhalte, Methoden und Betreuung ein.

Einsatz digitaler Werkzeuge

Zum Einsatz kommen u. a.:

- GoHighLevel (Kursplattform & CRM)
- Google Workspace (Zusammenarbeit & Dokumentation)
- Miro / Whiteboards (Visualisierung & Co-Creation)
- Notion (Wissensdatenbank)
- Tools wie ChatGPT, Jasper, Canva, Google Analytics (modulbezogen)



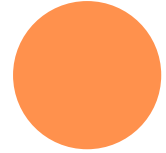
8 Systematische Qualitätssicherung durch formative und summative Bewertung

Die Qualität der Wissensvermittlung wird sowohl formativ während der Maßnahme als auch summativ am Endesystematisch überprüft. Im Verlauf der Maßnahme setzen wir gezielte Reflexionsformate ein – darunter Modulrückblicke, Lernzielabgleiche sowie praxisorientierte Transferaufgaben.

Diese Elemente geben den Teilnehmenden regelmäßige Gelegenheit, den eigenen Lernfortschritt einzuordnen und etwaige Verständnishürden frühzeitig zu erkennen. Auf Dozentenseite dienen sie der kontinuierlichen Anpassung der Methodik und inhaltlichen Tiefe. Zusätzlich erfolgt eine begleitende Dokumentation durch das pädagogische Team, das auftretende Lernhindernisse, Motivationsschwankungen oder Gruppendynamische Herausforderungen aktiv aufgreift und im Sinne eines lernförderlichen Rahmens steuert.

Am Ende jedes Moduls werden Lernzielkontrollen in Form von Reflexionsgesprächen durchgeführt. Diese Ergebnisse fließen in die individuelle Bewertung ein und geben nicht nur Auskunft über Fachwissen, sondern auch über Anwendungskompetenz, Transferfähigkeit und Selbstreflexion der Lernenden.

Die Erkenntnisse aus diesen Bewertungen dienen nicht nur der individuellen Leistungsfeststellung, sondern sind auch Bestandteil der internen Qualitätszirkel.



9 Wirkungsanalyse und kontinuierliche Verbesserung der Maßnahme

Die Bewertung der Maßnahmenqualität erfolgt zudem auf einer übergeordneten Metaebene: durch eine Wirkungsanalyse im Sinne der nachhaltigen Kompetenzentwicklung.

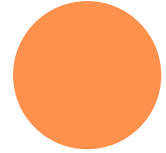
Hierzu erfassen wir nach Abschluss nicht nur die subjektive Zufriedenheit der Teilnehmenden, sondern auch die Umsetzung der erlernten Inhalte im beruflichen oder praktischen Kontext. Ehemalige Teilnehmer:innen werden gezielt eingeladen, Rückmeldung über ihre berufliche Entwicklung, Bewerbungsprozesse, Projektumsetzungen oder erfolgreiche Anstellungen zu geben. Diese qualitative Nachverfolgung ermöglicht es, die Maßnahme nicht nur auf Vermittlung, sondern auf tatsächliche Integration und Wirksamkeit zu prüfen.

Parallel werden alle evaluierten Ergebnisse in ein internes Qualitäts-Cockpit eingespeist, das auf Basis vordefinierter KPIs wie Abbruchquote, Zufriedenheitswerten, Transferstärke und Maßnahmendauer Trends sichtbar macht.

Die verantwortliche Leitung analysiert dieses Feedback quartalsweise und leitet daraus konkrete Entwicklungsmaßnahmen ab – z.B. Anpassungen an Inhalten, Methodik, Moduldauer oder Betreuungssystemen. So wird gewährleistet, dass die Maßnahme nicht nur im Sinne der AZAV-Richtlinien funktioniert, sondern sich als lernwirksame, marktrelevante Qualifikationseinheit stetig weiterentwickelt.



10 Relevanz der Maßnahme



Die Vertriebswelt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel: digitale Technologien, Automatisierung und Künstliche Intelligenz verändern die Art und Weise, wie Kunden gewonnen, betreut und gebunden werden. Klassische Vertriebsmodelle stoßen zunehmend an ihre Grenzen – stattdessen dominieren hybride Ansätze, datengetriebene Entscheidungen und personalisierte Kommunikation.

Mit der Maßnahme »Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in mit KI-gestützter Kommunikation und Automation« reagieren wir gezielt auf diese Veränderungen. Sie qualifiziert die Teilnehmenden praxisnah für aktuelle und zukünftige Anforderungen im strategischen und operativen Vertriebsmanagement und befähigt sie, sich in einem dynamischen, technologiegestützten Marktumfeld erfolgreich zu positionieren.

Unternehmen aller Branchen stehen unter steigendem Wettbewerbsdruck und benötigen Führungskräfte im Vertrieb, die klassische Verkaufs- und Managementkompetenzen mit digitalem Know-how verbinden.

Gefragt sind Fachkräfte, die sowohl Kundenpsychologie und Verhandlungsführung beherrschen als auch CRM-Systeme, Automatisierung und KI-gestützte Tools sicher einsetzen können.

Die Maßnahme trägt dazu bei, diese Fachkräfte bereitzustellen und schafft somit eine hohe Arbeitsmarktrelevanz.

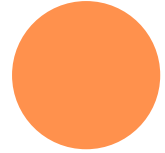
Die Maßnahme integriert zukunftsrelevante Themen wie KI-gestützte Kundenkommunikation, Predictive Analytics, Workflow-Automatisierung und Performance-Messung.

Teilnehmende lernen Tools und Prozesse kennen, die in traditionellen Ausbildungen oder Studiengängen bislang kaum behandelt werden.

Damit sichert die Weiterbildung eine hohe Zukunfts- und Innovationsfähigkeit, auch im Hinblick auf den zunehmenden Einfluss von Digitalisierung und Automatisierung in der Vertriebswelt.



11 Dozenten in dieser Maßnahme



Nina Baumann

Gründer & CEO von linkspiel.
Head of Sales & Consulting der
Stapelfux-Akademie.
Expertin für Online PR und Vertrieb.



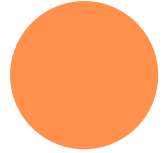
Katharina Stapel

Geschäftsführer Stapelfux GmbH
Psychologin & Verhaltensökonomie
Behavioral Analytics
MBA & Business Coach
Dozentin an diversen Hochschulen





12 Kontakt



Stapelfux GmbH

Katharina Stapel
Am Moosberge 2
37581 Bad Gandersheim

kontakt@stapelfux-akademie.de
mobil: 01711743693