

Marketing Automation & Lead Management (Präsenz)

Strategie und Umsetzung in der Praxis

Nutzt du schon das volle Potenzial der Digitalisierung? Marketing-Automation-Plattformen bieten die ideale Basis, um auf den veränderten Kaufprozess von Kundinnen und Kunden zu reagieren. In diesem Seminar erfährst du, wie du Marketing Automation und Lead Management in verschiedenen Kunden-Szenarien optimal und zeitgemäß nutzt, um neue Interessent:innen zu generieren, Bestandskundinnen und Kunden zu aktivieren und Cross- und Up-Selling zu automatisieren. Du erhältst wertvolle Tipps aus der Praxis, um Marketing Automation zielführend für deinen Vermarktungserfolg einzusetzen. Schwerpunkte sind die Strategieentwicklung und Konzeption, nicht die Details der Funktionen in den einzelnen Systemen.

Inhalte

Einführung

- Einführung Marketing Automation und modernes Lead Management.
- Die Veränderungen in der Customer Journey/im Kaufprozess.
- Zusammenarbeit Marketing/Vertrieb – Vertriebs-Alignment.

Bestandsaufnahme/Analyse

- Deine Herausforderungen.
- Kunden- und Marktstrukturen.
- Zielszenarien: Leads, Cross- und Up-Selling-Umsatz usw.

Strategie Canvas Marketing Automation/Lead Management

- Digitalisierung in Marketing und Vertrieb.
- Kombination Inbound Marketing und Outbound-Aktivitäten.

Wunschkundenprofilierung:

- Wunschkundenprofilierung/„Deep Buyer Persona Profile“.
- Customer Journey Analyse.

Content Marketing

- Audit.
- Konzeption.
- Distribution.

Touchpoint-Optimierung

- Inbound Marketing.
- Outbound Marketing.

Automatisierte Entwicklungsprozesse

- Automatisierte Lead-/Kunden-Prozesse (Nurturing).
- Qualifizierung von Leads/Kund:innen im Automation-Prozess – Lead Scoring.
- Profilaufbau mit Progressive Profiling.
- Lead Routing: Übergabe der Leads an den Vertrieb.
- Optimale Lead/Kunden-Betreuung im Vertrieb.

Messen und optimieren

Umsetzung

- Zusammenspiel und Integration der Systeme: Marketing Automation, CRM, CDP usw.
- Tipps zur Umsetzung in der Praxis.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erhältst einen fundierten Überblick über Marketing Automation und zeitgemäßes Lead Management und frische Impulse für deine Kundengewinnung.
- Du lernst die Chancen der Digitalisierung für dein Marketing und deinen Vertrieb kennen.
- Du erfährst, wie du deine Leads/Kundschaft profilierst, relevante Inhalte für sie erzeugst und die passenden Touchpoints und Prozesse nutzt, um deinen Vertriebs Erfolg und Umsatz zu steigern.
- Du erfährst, wie du Marketing mess- und skalierbar zum Unternehmenserfolg beiträgst.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis, um deinen Erfolg mit modernem Lead Management und Marketing Automation zu steigern.

Methoden

Trainer-Input, Best-Practice-Beispiele, Übungen, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus dem Marketing und Vertrieb, Marketingleiter:innen, Online-Marketing-Manager:innen, CRM-Verantwortliche, Selbstständige, Unternehmer:innen, Geschäftsleitungsebene.

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>



Referent:in



Norbert Schuster

Ich unterstütze Unternehmen mit Marketing- und Sales Automation, das Potenzial der Digitalisierung im Vertrieb und Marketing zu aktivieren, damit sie für die Zukunft gerüstet sind

und ihren Vertriebserfolg steigern.
Mich motiviert es ständig Neues zu lernen und in jeder Beratung und jedem Seminar neue Themen, Herausforderungen, Branchen und Lösungen kennenzulernen und Vermarktungslösungen dafür zu finden.
Mit jahrelanger Erfahrung und praxiserprobten Frameworks helfe ich Unternehmen ihre (komplexen) Themen relevant und zielorientiert an die richtigen Wunschkunde online und offline zu kommunizieren.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

26.-27.11.2026

Berlin

Veranstaltungsort

NH Berlin Alexanderplatz

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 27.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

21.-22.04.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 21.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 22.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/31583

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/31583

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

Marketing Automation & Lead Management (Live-Online)

Strategie und Umsetzung in der Praxis

Nutzt du schon das volle Potenzial der Digitalisierung? Marketing-Automation-Plattformen bieten die ideale Basis, um auf den veränderten Kaufprozess von Kund:innen zu reagieren. In diesem Seminar erfährst du, wie du Marketing Automation und Lead Management in verschiedenen Kunden-Szenarien optimal und zeitgemäß nutzt, um neue Interessent:innen zu generieren, Bestandskundinnen und Kunden zu aktivieren und Cross- und Up-Selling zu automatisieren. Du erhältst wertvolle Tipps aus der Praxis, um Marketing Automation zielführend für deinen Vermarktungserfolg einzusetzen. Schwerpunkte sind die Strategieentwicklung und Konzeption, nicht die Details der Funktionen in den einzelnen Systemen.

Inhalte

Einführung

- Einführung Marketing Automation und modernes Lead Management.
- Die Veränderungen in der Customer Journey/im Kaufprozess.
- Zusammenarbeit Marketing/Vertrieb – Vertriebs-Alignment.

Bestandsaufnahme/Analyse

- Deine Herausforderungen.
- Kunden- und Marktstrukturen.
- Zielszenarien: Leads, Cross- und Up-Selling-Umsatz usw.

Strategie Canvas Marketing Automation/Lead Management

- Digitalisierung in Marketing und Vertrieb.
- Kombination Inbound Marketing und Outbound-Aktivitäten.

Wunschkundenprofilierung:

- Wunschkundenprofilierung/„Deep Buyer Persona Profile“.
- Customer Journey Analyse.

Content Marketing

- Audit.
- Konzeption.
- Distribution.

Touchpoint-Optimierung

- Inbound Marketing.
- Outbound Marketing.

Automatisierte Entwicklungsprozesse

- Automatisierte Lead-/Kunden-Prozesse (Nurturing).
- Qualifizierung von Leads/Kund:innen im Automation-Prozess – Lead Scoring.
- Profilaufbau mit Progressive Profiling.
- Lead Routing: Übergabe der Leads an den Vertrieb.
- Optimale Lead/Kunden-Betreuung im Vertrieb.

Messen und optimieren

Umsetzung

- Zusammenspiel und Integration der Systeme: Marketing Automation, CRM, CDP usw.
- Tipps zur Umsetzung in der Praxis.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du erhältst einen fundierten Überblick über Marketing Automation und zeitgemäßes Lead Management und frische Impulse für deine Kundengewinnung.
- Du lernst die Chancen der Digitalisierung für dein Marketing und deinen Vertrieb kennen.
- Du erfährst, wie du deine Leads/Kund:innen profilierst, relevante Inhalte für sie erzeugst und die passenden Touchpoints und Prozesse nutzt, um deinen Vertriebserfolg und Umsatz zu steigern.
- Du erfährst, wie du Marketing mess- und skalierbar zum Unternehmenserfolg beiträgst.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis, um deinen Erfolg mit modernem Lead Management und Marketing Automation zu steigern.

Methoden

Trainer-Input, Best-Practice-Beispiele, Übungen, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus dem Marketing und Vertrieb, Marketingleiter:innen, Online-Marketing-Manager:innen, CRM-Verantwortliche, Selbstständige, Unternehmer:innen, Geschäftsleitungsebene.

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>



Referent:in



Norbert Schuster

Ich unterstütze Unternehmen mit Marketing- und Sales Automation, das Potenzial der Digitalisierung im Vertrieb und Marketing zu aktivieren, damit sie für die Zukunft gerüstet sind

und ihren Vertriebs Erfolg steigern.
Mich motiviert es ständig Neues zu lernen und in jeder Beratung und jedem Seminar neue Themen, Herausforderungen, Branchen und Lösungen kennenzulernen und Vermarktungslösungen dafür zu finden.
Mit jahrelanger Erfahrung und praxiserprobten Frameworks helfe ich Unternehmen ihre (komplexen) Themen relevant und zielorientiert an die richtigen Wunschkunde online und offline zu kommunizieren.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

27.-28.08.2026

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 27.08.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 28.08.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

12.-13.10.2026

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Montag, 12.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 13.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

23.-24.02.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Dienstag, 23.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 24.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.09.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 16.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 17.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32323

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/31583

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