

Conversion-Booster: Content Marketing für B2B

Mit starken Inhalten zu Leads und nachhaltigen Kundenbeziehungen

Buying Center, die wesentlichen Entscheider im B2B, haben ihre Kommunikations-, Recherche- und Surfgegewohnheiten maßgeblich verändert. Auf Unternehmensseite dominieren im B2B-Marketing daher inzwischen Pull- statt Push-Strategien: Content statt Werbebotschaft, Webinar statt Messe, Google statt Werbeanzeige. Lerne im Online-Training, wie du Content Marketing im Business-to-Business-Bereich erfolgreich gestaltest: Welcher Content sich wann eignet, wie du Reichweite und Leads generierst und wie du deine Zielgruppen mit conversion- und contentgetriebenen Digital-Strategien nachhaltig ansprichst und dabei deinen Vertrieb glücklich machen kannst.

Modul 1: Webinar

ca. 3 Stunden

Content-Marketing: Grundlagen & Ziele / Der richtige Content zur richtigen Zeit **Content-Marketing im Spannungsfeld zwischen Branding und Performance-Marketing**

- Grundlagen des Content-Marketing.
- Content als digitales Einfallstor für die Kundengewinnung.
- Ziele des Content-Marketing.

Der richtige Content zur richtigen Zeit

- Geeignete Formen und Formate im B2B.
- Tipps für die Contenterstellung und der Einsatz von KI.
- Tipps für die Content-Erstellung.
- Die Rolle von Storytelling.
- Von Podcast bis Social Media Snippet: Content-Trends.

Modul 2: Webinar

ca. 3 Stunden

Content Distribution / Leads zu Kund:innen machen **Reichweiten aufbauen durch Content Distribution**

- Der Einsatz von Social Media.
- Der Einsatz von Google.
- Der Einsatz weiterer Distributionskanäle.

Schluss: Leads zu Kund:innen machen

- Die Zusammenarbeit von Marketing und Sales.
- Content im Zuge der Marketing-Automation.

Content Marketing im Spannungsfeld zwischen Branding und Performance Marketing

- Grundlagen des Content Marketing.
- Content als digitales Einfallstor für die Kundengewinnung.
- Ziele des Content Marketing.

Live-Online-Training!

Der richtige Content zur richtigen Zeit

- Geeignete Formen und Formate im B2B.
- Tipps für die Contenterstellung und der Einsatz von KI.
- Die Rolle von Storytelling.
- Von Podcast bis Social Media Snippet: Content Trends.
- KPIs und Messbarkeit im Content Marketing.

Reichweiten aufbauen durch Content Distribution

- Der Einsatz von Social Media.
- Der Einsatz von Google.
- Der Einsatz weiterer Distributionskanäle.

Schluss: Leads zu Kund:innen machen

- Die Zusammenarbeit von Marketing und Sales.
- Content im Zuge der Marketing Automation.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kennst Vor- und Nachteile des Content Marketings im B2B-Umfeld.
- Du kennst die wichtigsten Contentformen und -formate im Content Marketing.
- Du weißt, welche KPI du mit welchem Format erreichen kannst.
- Du kannst relevante Content Assets strategisch entlang der Customer Journey deiner potenziellen Kund:innen platzieren.
- Du kennst das ideale Setup für Content Marketing in deinem Unternehmen.
- Live-Online-Training: Du nimmst zeitsparend und bequem vom Rechner im Homeoffice oder im Büro teil. Es entstehen weder Anreise- noch Übernachtungskosten.
- Bitte achte auf eine stabile Internetverbindung.

Methoden

Trainer-Input, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Praxisübungen, Gruppenarbeit, Case Study.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus (Online-)Marketing, Content Marketing, Social Media, Brand Management, Unternehmenskommunikation und PR, Vertrieb, E-Commerce.

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



Christian Hinze

Mich treibt es an, Menschen zu vernetzen und in dem, was sie tun, besser zu machen. Mich freut es, wenn Teilnehmer Gelerntes nachhaltig in die Praxis umsetzen.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 x ca. 3 Stunden Live-Online-Training

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

27.11.-04.12.2026

Webinar

27.11.2026

Live-Online

Freitag, 27.11.2026

10:00 Uhr - 13:00 Uhr

Webinar

04.12.2026

Live-Online

Freitag, 04.12.2026

10:00 Uhr - 13:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33990

Teilnahmegebühr

€ 790,- zzgl. MwSt.
€ 940,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/33990

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