

Account Based Marketing (Präsenz)

Mit gezielten Kampagnen profitable B2B-Kunden gewinnen

Account Based Marketing (ABM) bietet B2B-Unternehmen erhebliches Potenzial bei der gezielten Gewinnung und Durchdringung umsatzstarker und strategisch wichtiger Schlüsselkunden mittels personalisierter, automatisierter Kampagnen. Erfahre im Seminar, wie du ABM für dein B2B-Marketing nutzen kannst: Zielkunden definieren, generieren und optimal mit den digitalen Möglichkeiten für die persönliche Betreuung durch das Key Account Management vorbereiten – ohne die Streueffekte des klassischen Vermarktungsansatzes. In allen Formen und Phasen des Account Based Marketing werden Aktivitäten, Touchpoints, Ansprache, Inhalte und Prozesse auf die Zielkunden ausgerichtet.

Inhalte

Definition Account Based Marketing (ABM)

- Ziele/Ansätze von Account Based Marketing.
- Einsatzszenarien.
- Abgrenzungen.
- Aufgaben und Rollen im Account Based Marketing.

Strategie

- Land-Expand-Explode.
- Strategie Canvas.

Kick-Off – Bestandsaufnahme.

- Bestandsaufnahme.
- Ziele und Herausforderungen von Account Based Marketing.
- Zielkundendefinition.
- Vertriebsprozesse.

Zielkunden-Profilierung

- Zielkundenprofile.
- Nutzen-Analyse – Value Proposition.

Content im Account Based Marketing

- Die Bedeutung von Content im Account Based Marketing.
- Content-Assessment – ABM-Eignung.
- Content-Konzeption – Individualisierung.

Customer Journey Analyse im Account Based Marketing

- Einführung Customer Journey Analyse im ABM.
- Stufen im Kaufprozess.

Automatisierte Prozesse – Nurturing im Account Based Marketing

- Einführung Nurturing Prozesse im ABM.
- Stufen im Kaufprozess.
- Nurturing Prozesse.

Vertriebssignale

- Einführung Vertriebssignale im ABM.
- Die drei Ebenen der Vertriebssignale.
- Signal und Aktion.

Die Kundenkontaktpunkte im Account Based Marketing

- Die Touchpoints im ABM.
- Outbound-Strategie – Inbound-Strategie im ABM.

Routing

- Übergabe an das Key Account Management.

Systeme/Systemintegration im Account Based Marketing

- Die Bedeutung von Systemen/Plattformen im ABM (Marketing Automation Plattform, CRM, ERP, LinkedIn, ...).
- Integration von Systemen – iPaaS-Integrationsstrategie.
- Daten Management und Datenanreicherung.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst die Herausforderungen und Chancen des Account Based Marketing kennen.
- Du erhältst einen Überblick über das Potenzial von Account Based Marketing.
- Du bist in der Lage, die entsprechenden Maßnahmen abzuleiten.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis, um deinen Vertriebs Erfolg zu steigern.
- Du erfährst, wie du als B2B-Unternehmen die erheblichen Potenziale von Account Based Marketing für dein Key Account Management nutzen kannst.

Methoden

Trainer-Input, Fall- – Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Marketingverantwortliche und Marketing Manager:innen aus dem B2B-Bereich, Vertriebsleiter:innen, Key Account Manager:innen, Geschäftsführer:innen und Entscheider:innen, Großkundenbetreuer:innen, Mitarbeitende, die die Wirkung Account Based Marketing erkennen und die sich bietenden Chancen nutzen möchten.

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 Karrierenetzen 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

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

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

21.-22.05.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Holiday Inn Hamburg - City Nord

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 21.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 22.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Montag, 16.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 17.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/34308

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/34308

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

Account Based Marketing (Live-Online)

Mit gezielten Kampagnen profitable B2B-Kunden gewinnen

Account Based Marketing (ABM) bietet B2B-Unternehmen erhebliches Potenzial bei der gezielten Gewinnung und Durchdringung umsatzstarker und strategisch wichtiger Schlüsselkunden mittels personalisierter, automatisierter Kampagnen. Erfahre im Seminar, wie du ABM für dein B2B-Marketing nutzen kannst: Zielkunden definieren, generieren und optimal mit den digitalen Möglichkeiten für die persönliche Betreuung durch das Key Account Management vorbereiten – ohne die Streueffekte des klassischen Vermarktungsansatzes. In allen Formen und Phasen des Account Based Marketing werden Aktivitäten, Touchpoints, Ansprache, Inhalte und Prozesse auf die Zielkunden ausgerichtet.

Inhalte

Definition Account Based Marketing (ABM)

- Ziele/Ansätze von Account Based Marketing.
- Einsatzszenarien.
- Abgrenzungen.
- Aufgaben und Rollen im Account Based Marketing.

Strategie

- Land-Expand-Explode.
- Strategie Canvas.

Kick-Off – Bestandsaufnahme.

- Bestandsaufnahme.
- Ziele und Herausforderungen von Account Based Marketing.
- Zielkundendefinition.
- Vertriebsprozesse.

Zielkunden-Profilierung

- Zielkundenprofile.
- Nutzen-Analyse – Value Proposition.

Content im Account Based Marketing

- Die Bedeutung von Content im Account Based Marketing.
- Content-Assessment – ABM-Eignung.
- Content-Konzeption – Individualisierung.

Customer Journey Analyse im Account Based Marketing

- Einführung Customer Journey Analyse im ABM.
- Stufen im Kaufprozess.

Automatisierte Prozesse – Nurturing im Account Based Marketing

- Einführung Nurturing Prozesse im ABM.
- Stufen im Kaufprozess.
- Nurturing Prozesse.

Vertriebssignale

- Einführung Vertriebssignale im ABM.
- Die drei Ebenen der Vertriebssignale.
- Signal und Aktion.

Die Kundenkontaktpunkte im Account Based Marketing

- Die Touchpoints im ABM.
- Outbound-Strategie – Inbound-Strategie im ABM.

Routing

- Übergabe an das Key Account Management.

Systeme/Systemintegration im Account Based Marketing

- Die Bedeutung von Systemen/Plattformen im ABM (Marketing Automation Plattform, CRM, ERP, LinkedIn, ...).
- Integration von Systemen – iPaaS-Integrationsstrategie.
- Daten Management und Datenanreicherung.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst die Herausforderungen und Chancen des Account Based Marketing kennen.
- Du erhältst einen Überblick über das Potenzial von Account Based Marketing.
- Du bist in der Lage, die entsprechenden Maßnahmen abzuleiten.
- Du erhältst konkrete Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis, um deinen Vertriebs Erfolg zu steigern.
- Du erfährst, wie du als B2B-Unternehmen die erheblichen Potenziale von Account Based Marketing für dein Key Account Management nutzen kannst.

Methoden

Trainer-Input, Fall- – Best-Practice-Beispiele, Übungen, Diskussion, Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Marketingverantwortliche und Marketing Manager:innen aus dem B2B-Bereich, Vertriebsleiter:innen, Key Account Manager:innen, Geschäftsführer:innen und Entscheider:innen, Großkundenbetreuer:innen, Mitarbeitende, die die Wirkung Account Based Marketing erkennen und die sich bietenden Chancen nutzen möchten.

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 Karrierenetzen 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

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

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

15.-16.07.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 15.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 16.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35185

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/34308

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