

# Digitale Vertriebsstrategie: systematisch planen und professionell umsetzen (Präsenz)

Die Digitalisierung hat die Anforderungen an Vertrieb und Marketing drastisch verändert. Potenzielle B2B-Kundinnen und -Kunden sind informierter und suchen, entscheiden und kaufen anders als früher. Wie erfolgreich du künftig diese Herausforderungen meisterst und die Erwartungen deiner Kundschaft erfüllst, hängt nicht mehr nur von deinen individuellen Fähigkeiten ab, sondern in erster Linie von deiner Digitalstrategie. Lerne, wie du eine tragfähige Digitalstrategie für deinen Vertrieb entwickelst und mache dein Unternehmen fit für die Digitalisierung.

## Inhalte

### **Einführung: Digitalisierung im Vertrieb**

- Key Learnings aus dem Seminar „Digitalisierung im Vertrieb“.
- Grundlagen für den Vertrieb im digitalen Zeitalter.
- Veränderungen und Herausforderungen beim digitalen Vertrieb.
- Einführung in die Strategieentwicklung.

### **Bestandskundenanalyse und Bestandskundenmatrix**

- Deine bisherige Strategie und dein Digitalisierungsgrad.
- Wettbewerbsanalyse – Wie digital ist dein Wettbewerb?

### **Was möchtest du in Zukunft digital vermarkten?**

- Wunschkundenanalyse – Das Buyer-Persona Advancedkonzept.
- Nutzenmatrix – Advanced, Positionierung.
- Digitalstrategie für Neu- und Bestandskundenumsatz.

### **Contentstrategie**

- Welche Inhalte benötigst du für die Umsetzung deiner Digitalstrategie?
- Content-Audit – Welche Inhalte hast du bereits?
- Content Konzeption für deine Digitalstrategie.

### **Wo erreichst du deine Wunschkunden?**

- Einführung Customer Touchpoints.
- Von der Touchpointanalyse zur Touchpointstrategie.
- Leadgenerierung On- und Offline.

### **Wie entwickelst du deine Leads und Bestandskunden?**

- Einführung Customer Journey Mapping und Analyse.
- Entwicklung von Kundenentwicklungsprozessen (Lead-Nurturing).

### **Digitalstrategie für deine Vertriebsphasen**

- Den Vertriebsprozess digital optimieren.
- Umsetzung deiner digitalen Vertriebsstrategie 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 verstehst die Auswirkungen der Digitalisierung auf den Vertrieb.
- Du weißt, wie du das Potenzial der Digitalisierung für deinen Vertriebs Erfolg nutzen kannst.
- Du weißt, wie du eine zielgerichtete digitale Vertriebsstrategie systematisch planst und professionell umsetzt.

- Du kannst die passenden intelligenten, digitalen Tools wie Automation Plattformen, relevanten Content und die passenden Kanäle sinnvoll nutzen und die entsprechenden Prozesse etablieren.
- Du kennst die wichtigsten digitalen Kanäle und weißt, welchen Anforderungen du genügen musst und wie du digitale Inhalte richtig verknüpfst.
- Du erarbeitest dir eine Strategie für den Start in den digitalen Vertrieb.

## Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, praktische Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

## Teilnehmer:innenkreis

Teilnehmende des Seminars „Digitalisierung im Vertrieb“ (BNR 1970); Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb, Verkauf und Marketing, Vertriebsmanager:innen, Key Account Manager:innen, Produktmanager:innen, Geschäftsführer:innen und Entscheider:innen mit entsprechenden Vorkenntnissen im digitalen Vertrieb, die Vertriebsprozesse digital optimieren und ihre Wettbewerbsvorteile ausbauen möchten.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Digital Sales Manager:in

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in / Sales Manager

## 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



### 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

### Training | Präsenz

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

**13.-14.07.2026**

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Arcotel Rubin

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 13.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 14.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/3763](http://www.haufe-akademie.de/3763)

### Teilnahmegebühr

**€ 1.540,- zzgl. MwSt.**

€ 1.832,60 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/3763](http://www.haufe-akademie.de/3763)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)

# Digitale Vertriebsstrategie: systematisch planen und professionell umsetzen (Live-Online)

Die Digitalisierung hat die Anforderungen an Vertrieb und Marketing drastisch verändert. Potenzielle B2B-Kundinnen und -Kunden sind informierter und suchen, entscheiden und kaufen anders als früher. Wie erfolgreich du künftig diese Herausforderungen meisterst und die Erwartungen deiner Kundschaft erfüllst, hängt nicht mehr nur von deinen individuellen Fähigkeiten ab, sondern in erster Linie von deiner Digitalstrategie. Lerne, wie du eine tragfähige Digitalstrategie für deinen Vertrieb entwickelst und mache dein Unternehmen fit für die Digitalisierung.

## Inhalte

### Einführung: Digitalisierung im Vertrieb

- Key Learnings aus dem Seminar „Digitalisierung im Vertrieb“.
- Grundlagen für den Vertrieb im digitalen Zeitalter.
- Veränderungen und Herausforderungen beim digitalen Vertrieb.
- Einführung in die Strategieentwicklung.

### Bestandskundenanalyse und Bestandskundenmatrix

- Deine bisherige Strategie und dein Digitalisierungsgrad.
- Wettbewerbsanalyse – Wie digital ist dein Wettbewerb?

### Was möchtest du in Zukunft digital vermarkten?

- Wunschkundenanalyse - Das Buyer-Persona Advancedkonzept.
- Nutzenmatrix – Advanced, Positionierung.
- Digitalstrategie für Neu- und Bestandskundenumsatz.

### Contentstrategie

- Welche Inhalte benötigst du für die Umsetzung deiner Digitalstrategie?
- Content-Audit - Welche Inhalte hast du bereits?
- Content Konzeption für deine Digitalstrategie.

### Wo erreichst du deine Wunschkunden?

- Einführung Customer Touchpoints.
- Von der Touchpointanalyse zur Touchpointstrategie.
- Leadgenerierung On- und Offline.

### Wie entwickelst du deine Leads und Bestandskunden?

- Einführung Customer Journey Mapping und Analyse.
- Entwicklung von Kundenentwicklungsprozessen (Lead-Nurturing).

### Digitalstrategie für deine Vertriebsphasen

- Den Vertriebsprozess digital optimieren.
- Umsetzung deiner digitalen Vertriebsstrategie 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 verstehst die Auswirkungen der Digitalisierung auf den Vertrieb.
- Du weißt, wie du das Potenzial der Digitalisierung für deinen Vertriebs Erfolg nutzen kannst.
- Du weißt, wie du eine zielgerichtete digitale Vertriebsstrategie systematisch planst und professionell umsetzt.

- Du kannst die passenden intelligenten, digitalen Tools wie Automation Plattformen, relevanten Content und die passenden Kanäle sinnvoll nutzen und die entsprechenden Prozesse etablieren.
- Du kennst die wichtigsten digitalen Kanäle und weißt, welchen Anforderungen du genügen musst und wie du digitale Inhalte richtig verknüpfst.
- Du erarbeitest dir eine Strategie für den Start in den digitalen Vertrieb.

## Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, praktische Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten.

## Teilnehmer:innenkreis

Teilnehmende des Seminars „Digitalisierung im Vertrieb“ (BNR 1970); Fach- und (Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb, Verkauf und Marketing, Vertriebsmanager:innen, Key Account Manager:innen, Produktmanager:innen, Geschäftsführer:innen und Entscheider:innen mit entsprechenden Vorkenntnissen im digitalen Vertrieb, die Vertriebsprozesse digital optimieren und ihre Wettbewerbsvorteile ausbauen 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 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



### 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

### Training | Online

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

**19.-20.10.2026**

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Montag, 19.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 20.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32111](http://www.haufe-akademie.de/32111)

### Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/3763](http://www.haufe-akademie.de/3763)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).