

Schulungsdauer (24 Wo.) - 6 Bausteine

- SEO, SEA & Technik
- Marketingstrategie & Medienrecht
- E-Commerce
- Persönlichkeitsstrukturen in der digitalen Welt
- Verkaufsstrategie/Verkaufpsychologie
- Digitale Kommunikation und KI

Unterrichtsplan 2024

Starttermine	Dauer
05.02.24 Marketingstrategie & Medienrecht	4 Wochen
04.03.24 SEO, SEA & Technik	4 Wochen
01.04.24 Verkaufsstrategie/Verkaufpsychologie	4 Wochen
29.04.24 Persönlichkeitsstrukturen/dig. Welt	4 Wochen
27.05.24 Digitale Kommunikation & KI	4 Wochen
24.06.24 E-Commerce	4 Wochen
22.07.24 Marketingstrategie & Medienrecht	4 Wochen
19.08.24 SEO, SEA & Technik	4 Wochen
16.09.24 Verkaufsstrategie/Verkaufpsychologie	4 Wochen
14.10.24 Persönlichkeitsstrukturen/dig. Welt	4 Wochen
11.11.24 Digitale Kommunikation & KI	4 Wochen
09.12.24 E-Commerce	4 Wochen

Der Einstieg ist zu Beginn eines jeden Bausteins möglich.

Die aktuellen Termine finden Sie stets auf unserer Website:

www.ministerfachschule.de

Ihre Ansprechperson:

Mauritz Lange

Telefon: 07152 / 31 97 3 207

Fax: 07152 / 31 97 3 900

m.lange@ministerfachschule.de

Weitere Informationen finden Sie auf:

www.ministerfachschule.de



Minister Fachschule GmbH (Zentrale)
Wilhelm-Binder-Straße 19
78048 Villingen-Schwenningen
Tel.: 07721 / 28 7 23
kontakt@ministerfachschule.de
Die Minister Fachschule ist zur Durchführung von Bildungsmaßnahmen zugelassen und durch die Fachkundige Stelle QUACERT zertifiziert.

im Verbund der
ADVICO | group

E-COMMERCE
SEO, SEA & TECHNIK
PERSÖNLICHKEITSSTRUKTUREN
IN DER DIGITALEN WELT
DIGITALE KOMMUNIKATION & KI
MARKETINGSTRATEGIE
VERKAUFSPSYCHOLOGIE
VERKAUFSTRATEGIE
MEDIENRECHT

ONLINE
SCHULUNG

Minister
Fachschule.de

DIGITAL SALES MANAGER (m/w/d)

Vorstellung der Minister Fachschule

Die Minister Fachschule, gegründet von Dr. Franz Minister, ist **seit über 40 Jahren** als zertifizierter Bildungsträger am Markt etabliert. Seither wird im Dialog mit Wirtschaftsunternehmen die Ausbildung ständig an die aktuellen Anforderungsprofile des Arbeitsmarktes angeglichen. Die ausgezeichneten Kontakte zu Unternehmen wiederum ermöglichen oftmals eine direkte Vermittlung von Absolventen.

Die **Vermittlungsquote** von Teilnehmer/-innen der Minister Fachschule in reguläre Jobs auf dem ersten Arbeitsmarkt liegt seit Jahren bei **über 70 Prozent**.

Vor Beginn der Maßnahme wird ein **vertrauliches Erstgespräch** geführt, um Ihre persönliche Situation kennenzulernen. Selbstverständlich werden Fragen zu Schulungsinhalt, Zielsetzung oder Philosophie der Minister Fachschule sehr gerne beantwortet. Diese Erstberatung ist kostenfrei und unverbindlich.

Maßnahme*

Anpassungsqualifikation in **Vollzeit**

Dauer: **24 Wochen (960 Unterrichtseinheiten)**

Abschluss: **zertifizierter**

Digital Sales Manager (m/w/d)

Ihr erfolgreicher Weg in den beruflichen Wiedereinstieg

- ✓ **Online Schulung** – Sie können bequem von zu Hause aus die Schulung begleiten
- ✓ **Digitalisierung** – an die Anforderungen der digitalen Arbeitswelt angepasste Lerninhalte
- ✓ **Persönliche Betreuung** – ausführliche Erörterung von Chancen und Möglichkeiten durch die Weiterbildung zum Digital Sales Manager (m/w/d) auf Basis Ihrer persönlichen Situation
- ✓ **Integration in die Gruppe** – bereitwillige Unterstützung durch die anderen Teilnehmer/-innen mit deren jeweils individuellen Voraussetzungen
- ✓ **Vermittlung der Lerninhalte** – überzeugende und aktuelle Inhalte mit vielen praxisbezogenen Beispielen in angemessener Lerngeschwindigkeit
- ✓ **Suche passender Berufe** – Ihre persönlichen Stärken und Eigenschaften werden herausgearbeitet und diese ergeben die für Sie passenden Berufsbilder
- ✓ **Fortlaufende Bewerbungsoptimierung** – professionelle Unterstützung im Bewerbungsprozess (Überarbeitung der Unterlagen, Training für Vorstellungsgespräche etc.)

Reguläre Unterrichtszeiten

Montag - Donnerstag:
8:30 Uhr bis 16:20 Uhr

Freitag:
8:30 Uhr bis 12:30 Uhr

Seminar-Bausteine

- **SEO, SEA & Technik (160 UE)**
Inhalte: Websites, Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung & Controlling
- **Marketingstrategie & Medienrecht (160 UE)**
Inhalte: Zielgruppen-Recherche, Marketing-Mix, Marketing Arten und Strategien, Controlling, DSGVO & Datenschutz, Impressum, Urheberrecht, Markenrecht
- **E-Commerce (160 UE)**
Inhalte: Shopsysteme, Marktplätze (Amazon, eBay) Optimierungsmöglichkeiten, Best Practices
- **Persönlichkeitsstrukturen in der digitalen Welt (160 UE)**
Inhalte: Persönlichkeitsanalyse, Erkennungsmerkmale, Bestimmungsfaktoren, Generationen, Interkulturelle Kompetenz
- **Verkaufsstrategie/Verkaufpsychologie (160 UE)**
Inhalte: Sales Manager Anforderungen, Kundenperspektive erörtern, Rhetorik & Sprache
- **Digitale Kommunikation und KI (160 UE)**
Inhalte: Tools der digitalen Komm. Gesprächsführung, Verhandlungsstrategie, Künstliche Intelligenz, ChatGPT, Neuroflash etc. Chancen & Risiken

Fortlaufend begleitendes Bewerbungscoaching:
Simulation Vorstellungsgespräch Face-to-Face,
Ausarbeitung Bewerbungsunterlagen,
Assessment-Center-Testverfahren,
Zeugnisbewertung etc.

UE = Unterrichtseinheiten (à 45min)

*nach AZAV zertifiziert

