

Schulungsdauer (24 Wo.) - 6 Bausteine

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

Unterrichtsplan 2026

Starttermine	Dauer
05.01.2026 SEO, SEA & Technik	4 Wochen
02.02.2026 Digitale Kommunikation & KI	4 Wochen
02.03.2026 Verkaufsstrategie/-psychologie	4 Wochen
30.03.2026 Persönlichkeitsstrukturen/dig. Welt	4 Wochen
27.04.2026 E-Commerce	4 Wochen
25.05.2026 Marketingstrategie & Medienrecht	4 Wochen
22.06.2026 SEO, SEA & Technik	4 Wochen
20.07.2026 Digitale Kommunikation & KI	4 Wochen
17.08.2026 Verkaufsstrategie/-psychologie	4 Wochen
14.09.2026 Persönlichkeitsstrukturen/dig. Welt	4 Wochen
12.10.2026 E-Commerce	4 Wochen
09.11.2026 Marketingstrategie & Medienrecht	4 Wochen
07.12.2026 SEO, SEA & Technik	4 Wochen*
18.01.2027 Digitale Kommunikation & KI	4 Wochen
15.02.2027 Verkaufsstrategie/-psychologie	4 Wochen

*Im Anschluss 2 Wochen Weihnachtsferien

Der Einstieg ist zu Beginn eines jeden Bausteins möglich.

Die aktuellen Termine finden Sie stets auf unserer Website:

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.

E-COMMERCE
SEO, SEA & TECHNIK
IN PERSÖNLICHKEITSWELT
DIGITALE KOMMUNIKATION & KI
MARKETINGSTRATEGIE
VERKAUFSSTRATEGIE
MEDIENRECHT

ONLINE
SCHULUNG

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)

Zugangsvoraussetzungen

Berufsausbildung + 1 Jahr berufliche Tätigkeit oder mindestens 4 Jahre einschlägige berufliche Tätigkeit & Technikaffinität

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/Verkaufspräsychologie (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, Zeungsbewertung etc.

UE = Unterrichtseinheiten (à 45min)

*nach AZAV zertifiziert

