



WEITERBILDUNGEN
2025

Marketing und Vertrieb



Akademie Koblenz
Ausgezeichnet weiterkommen.

Informationen und Beratung – Rund um unsere Angebote in den Bereichen Marketing und Vertrieb



Jennifer Johnson

Produktmanagerin

Telefon 0261 30471-32

johnson@ihk-akademie-koblenz.de

WIR STELLEN UNS VOR ...

Die IHK-Akademie Koblenz e. V. als Bildungseinrichtung der IHK Koblenz stellt seit mehr als 50 Jahren qualifizierte und fachspezifische Weiterbildung im kaufmännischen sowie technischen Bereich bereit. Pro Jahr werden ca. 1.000 Veranstaltungen durchgeführt und rund 10.000 Teilnehmer an verschiedenen Veranstaltungsorten im nördlichen Rheinland-Pfalz weitergebildet.

Durch das vielfältige Angebot von berufsbegleitenden Lehrgängen sowie einer Vielzahl an ein- bis mehrtägigen Seminaren lassen sich die Bildungsangebote sehr gut in den Berufsalltag integrieren. Mit Blended-Learning-Konzepten bieten wir zeit- und ortsunabhängige Lernmöglichkeiten, um unseren Teilnehmern eine größtmögliche Flexibilität zu ermöglichen. Zudem geben Coaching-Angebote und speziell auf Unternehmen zugeschnittene Weiterbildungen eine Möglichkeit, die Personalentwicklung zu individualisieren, um nah und bedarfsorientiert am Arbeitsplatz zu qualifizieren.

Die IHK-Akademie Koblenz ist aufgrund ihrer thematischen und räumlichen Nähe zu Unternehmen und deren Mitarbeitern die erste Adresse der beruflichen Bildung im nördlichen Rheinland-Pfalz. Zu allen Fragen der Weiterbildung sowie zur Unterstützung der unternehmensinternen Personalentwicklung beraten Sie die Mitarbeiter der IHK-Akademie gerne.

INHALT

MARKETING

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Marketing – Bachelor Professional in Marketing	6
Brand Architect/-in/-in (IHK) – Marken entwickeln und positionieren	8
Online Marketing Manager/-in (IHK)	10
Online Marketing Manager/-in Advanced (IHK)	11
Online Reputationsmanager/-in (IHK)	12
Social Media Manager/-in (IHK)	13
Social Media Manager/-in Advanced (IHK)	14
Die Schreibwerkstatt: das Texten von professionellen Presseinformationen	15
Die Schreibwerkstatt: Online-Texte optimieren	16
Erfolgreiches Social Media mit KI-Unterstützung: So geht's (fast) wie von selbst!	17
Facebook für Unternehmen – Einsteiger	18
Facebook für Unternehmen – Fortgeschrittene	19
Google Ads – SEA Seminar	20
Google Unternehmensprofil	21
Grundlagen der Pressearbeit	22
Instagram 4Business – Einsteiger	23
Instagram 4Business – Fortgeschrittene	24
Reels für Unternehmen	25
Social Media Basics	26
Stark texten – Kunden aktivieren – von der Homepage bis zum Prospekt	27
Suchmaschinenoptimierung (SEO)	28
Texte für unsere Website – Gestalten der Website	29

VERTRIEB

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel	32
Geprüfte/-r Fachwirt/-in im E-Commerce	34
E-Commerce Manager/-in (IHK) – Online	36
Vertriebsspezialist/-in (IHK) – online	38
Key Account Manager/-in (IHK)	40
Amazon-Workshop für Einsteiger	41
Amazon-Workshop für Fortgeschrittene	42
Angebotsvorbereitung – passgenaue Angebote für den Kunden	43
Assistenz im Vertrieb	44
Deeskalation und Resilienz im Vertrieb	45
Führung von Vertriebsteams	46
Konfliktmanagement im Vertrieb	47
Konventionelles & Agiles Projektmanagement im Vertrieb	48
Kundenbeziehungen erfolgreich pflegen	49
Professioneller Telefonvertrieb	50
Professionelles Verkaufstraining	51
Stakeholder Dialoge im Vertrieb strategisch und empathisch erfolgreich umsetzen	52
Umgang mit Beschwerden und Reklamationen	53
Umgang mit Stress im Vertrieb	54
Verkaufsgespräche erfolgreich führen	55

JETZT ZUM NEWSLETTER ANMELDEN!
IHK-AKADEMIE-KOBLENZ.DE/
NEWSLETTER



ENTDECKEN SIE NEUE MÖGLICHKEITEN IM MARKETING UND VERTRIEB – IHRE KARRIERECHANCEN WARTEN!

Sind Sie bereit, Ihre berufliche Laufbahn auf das nächste Level zu bringen? Möchten Sie in den Bereichen Marketing und Vertrieb glänzen und zum Spitzenexperten werden? Dann ist unsere exklusive Weiterbildung genau das Richtige für Sie!

Warum Sie sich für unsere Weiterbildungen entscheiden sollten:

- **Professionelle Experten:** Lernen Sie von erfahrenen Marketing- und Vertriebsprofis, die bereits viele erfolgreiche Projekte betreut haben. Ihr Fachwissen und ihre Praxiserfahrung werden Sie inspirieren und gezielt fördern.
- **Aktuelle Trends und Strategien:** Die Geschäftswelt ist dynamisch, und unser Lehrplan ist es auch! Entdecken Sie die neuesten Trends und bewährten Strategien im Marketing und Vertrieb, um sich von der Konkurrenz abzuheben.
- **Praxisnaher Unterricht:** Bei uns steht das „Learning by Doing“ im Fokus. Setzen Sie Ihr erworbenes Wissen in realen Projekten um und gewinnen Sie wertvolle praktische Erfahrungen für Ihre zukünftige Karriere.
- **Individuelle Betreuung:** Wir kümmern uns um Sie! Unsere Teilnehmerzahl ist bewusst klein gehalten, damit Sie eine persönliche Betreuung erhalten und Ihre Fragen immer beantwortet werden.
- **Flexibles Lernen:** Ihr Leben ist bereits vollgepackt genug – deshalb bieten wir verschiedene Lernoptionen an. Entscheiden Sie sich für Präsenzunterricht oder wählen Sie die Online-Variante, um von überall aus zu lernen.

Das erwartet Sie in unseren Weiterbildungen:

- **Grundlagen des Marketings:** Verstehen Sie die Kernkonzepte des Marketings und wie sie auf unterschiedliche Branchen und Zielgruppen angewendet werden können.
- **Kundenanalyse und Zielgruppenfindung:** Erfahren Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe besser verstehen und gezielt ansprechen können, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.
- **Strategisches Vertriebsmanagement:** Entwickeln Sie Vertriebsstrategien, die Ihr Unternehmen auf Wachstumskurs bringen und Umsatzsteigerungen erzielen.
- **Digitales Marketing und Social Media:** Tauchen Sie ein in die Welt des Online-Marketings und erfahren Sie, wie Sie die Macht der sozialen Medien effektiv für Ihr Unternehmen nutzen können.
- **Verhandlungstechniken:** Lernen Sie erfolgreiche Verhandlungstaktiken kennen, um gewinnbringende Deals abzuschließen und langfristige Partnerschaften zu etablieren.



Marketing

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Marketing – Bachelor Professional in Marketing

Webcode:
551FWM

Zeitraum & Ort:	12. Mai 2025 bis 28. August 2026 Live-Online und zwei Blockwochen in Koblenz
Dauer:	ca. 15 Monate berufsbegleitend, dienstags und donnerstags, jeweils 17.30 Uhr bis 20.45 Uhr als Live-Online Unterricht
Preis:	4.200 €, alternativ zahlbar in 15 Monatsraten (Umsatzsteuer fällt nicht an)



ZIELE UND ZIELGRUPPEN

Ihre Beziehung zum Kunden entscheidet heute maßgeblich über den Erfolg oder den Misserfolg Ihrer Geschäftsidee. Damit Sie Ihre Unternehmensmarke erfolgreich am Markt etablieren, sollten Sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen: Definieren Sie Ihre Zielgruppe. Lassen Sie sich auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein. Führen Sie einen dauerhaften und vertrauensvollen Dialog. Pflegen Sie die Beziehung zwischen Ihrer Marke und Ihren Kunden. Als Geprüfter Fachwirt für Marketing (m/w/d) überzeugen Sie mit einem umfassenden Expertenwissen.

Marketingfachwirte übernehmen eine wichtige Beraterfunktion in der Geschäftsführung von Unternehmen. Ihre strategische Aufgabe ist es, das Unternehmen zu einer unverwechselbaren und einzigartigen Marke zu gestalten. Sie planen und organisieren die Einführung und Etablierung von Produkten und Dienstleistungen. Darüber hinaus gehören das Service- und Qualitätsmanagement ebenso zu Ihrem Aufgabengebiet wie die Kommunikations- oder Preispolitik. Ihre Weiterbildung wird für Ihr Unternehmen eine unverzichtbare Expertise sein.

INHALTE

■ Marketingstrategien entwickeln

Sie analysieren die Marktentwicklung mit den Instrumenten der Marktforschung und leiten die Ergebnisse daraus ab. Handlungsalternativen werden von Ihnen entwickelt. Zusammen mit der Geschäftsführung entscheiden Sie über die langfristige Marketingstrategie des Unternehmens.

Ihre Aufgabe wird es sein, die Marketingstrategie zu kommunizieren und zu implementieren. Dabei berücksichtigen Sie die internen und externen Rahmenbedingungen.

■ Marketingkonzepte und Projekte planen und Umsetzen.

Sie gestalten die Marketingkonzepte entsprechend der Strategie. Dabei orientieren Sie sich an Ihrer Zielgruppe und der Marktsituation. Der Marketingmix wird von Ihnen ausgewählt. Auswertungen der Marketingkonzepte und Optimierungen der Maßnahmen werden von Ihnen bestimmt.

■ **Marketingprozess analysieren, bewerten und weiterentwickeln**

Sie wählen die Instrumente des Marketingcontrollings aus und setzen sie zur Analyse der strategischen und operativen Marketingprozesse ein. Das Marketingcontrolling wird von Ihnen ausgewertet und dazu genutzt, die Marketingprozesse zu optimieren.

■ **Kommunikation, Führung, Zusammenarbeit**

Effektive Führungskräfte beherrschen situationsgerechtes Kommunizieren mit Partnern und setzen zielgerechte Präsentationstechniken ein, um ihre Botschaften klar zu vermitteln. Sie steuern die Personalplanung, wenden geeignete Führungsmethoden an und planen sowie führen die Berufsausbildung durch, um die Entwicklung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern zu fördern. Darüber hinaus gestalten sie den Arbeits- und Gesundheitsschutz, um ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld zu gewährleisten.

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

Die Voraussetzungen zur Zulassung für die IHK-Fortbildungsprüfung sind geregelt im § 2 der „Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss Geprüfter Fachwirt für Marketing und Geprüfte Fachwirtin für Marketing – Bachelor Professional in Marketing“.

Auszug aus der Verordnung:

- (1) Zur Prüfung ist zuzulassen, wer
- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in dem anerkannten Ausbildungsberuf zum Kaufmann für Marketingkommunikation oder zur Kauffrau für Marketingkommunikation und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis
 - oder**
 - eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis
 - oder**
 - eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis
 - oder**

- den Erwerb von mindestens 90 Leistungspunkten nach dem Europäischen System zur Übertragung und Akkumulierung von Studienleistungen in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis
- oder**
- eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

(2) Die Berufspraxis nach Absatz 1 muss inhaltlich wesentliche Bezüge zu den in § 1 Absatz 2 genannten Aufgaben haben.

(3) Abweichend von Absatz 1 ist zur Prüfung auch zuzulassen, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben zu haben, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

IHK-FORTBILDUNGSPRÜFUNG

Sie machen eine Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer. Rechtsgrundlage ist die Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss vom 27. September 2023.

Mit erfolgreichem Abschluss sind Sie vom theoretischen Teil der Ausbildeignungsprüfung befreit.

Die Prüfung wird von einem unabhängigen Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer abgelegt.

TERMININFORMATION

Der Lehrgang umfasst insgesamt 420 Unterrichtsstunden (je 45 Minuten) und findet als Live Online Unterricht dienstags und donnerstags, jeweils 17.30 Uhr bis 20.45 Uhr, statt. Zu Beginn und Ende der Weiterbildung findet eine Blockwoche in Koblenz statt.

Während der rheinland-pfälzischen Schulferien findet in der Regel kein Unterricht statt.

Brand Architect/-in (IHK) – Marken entwickeln und positionieren

Webcode:
557BrandAr

Zeitraum & Ort:	02. bis 18. Dezember 2024 online 08. Januar bis 02. April 2025 online 05. bis 28. Mai 2025 online
Dauer:	alle Infos zu den Terminen finden Sie unter www.ihk-akademie-koblenz.de
Preis:	2.290 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Als Markenentwickler/-innen können die Absolventinnen und Absolventen dieses Lehrgangs die strategisch wichtige Funktion eines Markenverantwortlichen konstruktiv und zukunftsorientiert ausfüllen: Was sind die Inhalte und Ziele unserer neuen Marke bzw. wie entwickeln wir die bestehende Marke klug weiter? Wie ergänzen und unterstützen sich Marketing- und Markenstrategie optimal?

Wie setzen wir unser Markenkonzept konsequent fort, z. B. in den sozialen Medien oder beim Employer Branding? Diese Expertise macht sich schnell und umfassend bezahlt, daher ergeben sich aus der Qualifizierung vielfältige attraktive Möglichkeiten für berufliche Weiterentwicklungen – im Unternehmen, in Agenturen oder für die persönliche eigene Marke.

Alle Teilnehmenden, die den Zertifikatslehrgang „Brand Architect/-in (IHK)“ erfolgreich abschließen,

- erkennen die Bedeutung und Kraft einer konsistenten Marke und Markenpositionierung.
- können die eigenen Zielgruppen analysieren, definieren und fassbar machen.
- sind in der Lage, den eigenen Wettbewerb durch die Markenbrille zu analysieren und ggf. Markenstrategien zu erkennen.
- können bestehende Marke prüfen und ggf. mögliche Markenstrategien erkennen.
- können Marken oder Produktmarken entwickeln und strategisch positionieren.
- sind in der Lage, eine Marken-Identität und einen Marken-Kern herauszuarbeiten.
- unterstützen das Employer Branding mit der Entwicklung einer Unternehmermarke oder mit Schärfung/Repositionierung.
- definieren markenkonforme Themen, Content und Marketingaktivitäten.
- sind dann „Hüter der Marke“ und können bewerten und abschätzen, welche Aktivitäten und Maßnahmen markenkonform sind und welche nicht.
- schaffen die Basis für andere Unternehmensbereiche, zum Beispiel Social-Media-Kommunikation.
- sind in der Lage, Dienstleistende der Kreativwirtschaft detailliert und konkret zu instruieren, und können so die Zusammenarbeit und das Gesamtergebnis optimieren.

ZIELGRUPPEN

Der Zertifikatslehrgang „Brand Architect/-in (IHK)“ adressiert eine breite Zielgruppe – von den Mitgliedern der Geschäftsleitung über Mitarbeitende in Unternehmen und Agenturen bis zu Gründern und Solo-Selbstständige.

Vorwiegend sind dies Mitarbeitende aus den Bereichen:

- Unternehmenskommunikation,
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit,
- Marketing und Vertrieb,
- Projektmanagement,
- HR-Abteilung,
- Assistenz der Geschäftsführung.

Außerdem ist dieser Lehrgang gemacht für:

- Absolventen anderer IHK-Lehrgänge aus dem Bereich Marketing und Management,
- Solo-Selbstständige,
- Freelancer,
- Klein-Unternehmende,
- Inhaber von Personenmarken.

Das Spektrum ist deshalb so breit, weil der Lehrgang nicht nur in Fällen von Unternehmungsgründungen hilfreich ist, sondern ebenso dann, wenn ein Unternehmen schon länger am Markt aktiv ist und neue Produkte und Dienstleistungen geplant sind.

INHALTE

- Orientierungsphase und Einführung in die Markenwelt
- Analyse-Phase – Marke & Zielgruppe
- Analyse-Phase – Wettbewerb & Trends
- Markenstrategie
- Markenidentität
- Positionierung
- Profilierungsphase
- Aktivierungsphase
- Marken-Präsentation und Fachgespräch

ABSCHLUSS

Bei regelmäßiger Teilnahme stellen wir Ihnen eine Teilnahmebescheinigung über den Besuch des Lehrganges aus.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine – freiwillige – Zertifikatsprüfung in Form einer Projektarbeit und Präsentation mit anschließendem Fachgespräch an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „Brand Architect/-in (IHK)“.

Online Marketing Manager/-in (IHK)

Webcode:
5440MM

Zeitraum & Ort:	19. Februar bis 26. Februar 2025 online 23. Juni bis 30. Juni 2025 online 03. November bis 10. November 2025 online
Dauer:	6 Veranstaltungstage, jeweils von 09.00 bis 13.00 Uhr, zzgl. Selbstlerneinheiten (ca. 3 UE/U-Tag)
Preis:	2.450 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Durch diesen Lehrgang mit Dozenten aus der Praxis, erhalten Sie einen fundierten Einstieg, kompaktes Know-How und viele operative Insights rund um digitale Strategien, Kanäle, Taktiken und Technologien. Sie lernen Online Marketing im Unternehmen strategisch einzusetzen, können im Anschluss die wichtigsten Maßnahmen eigenständig umsetzen und kennen die relevanten Online Marketing Tools.

ZIELGRUPPE

Der Lehrgang richtet sich an Einsteiger und Personen mit ersten Erfahrungen im Bereich Online Marketing. Angesprochen sind insbesondere Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, PR und Personal/ HR.

INHALTE

Marketing Fundamental

- Vorstellung / Überblick Lehrgang
- Marketingstrategie
- Marke und Markenmanagement

Der Kunde im Fokus

- Customer Centricity
- Innovationstechniken

Digitalisierung im Marketing & Vertrieb

- Digitale Produkte & Services
- E-Commerce
- Digitale Kanäle / Verknüpfung Online & Offline
- Projektmanagement

Online Marketing Maßnahmen

- Suchmaschinenmarketing (SEO & SEA)
- Web Analytics & Werbeerfolgskontrolle
- Digital Marketing Trends

Recht im Online Marketing

ABSCHLUSS

Bei regelmäßiger Teilnahme stellen wir Ihnen eine Teilnahmebescheinigung über den Besuch des Lehrganges aus.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine – freiwillige – Zertifikatsprüfung in Form einer zu bearbeitenden Fallstudie an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „Online Marketing Manager/-in (IHK)“.

Online Marketing Manager/-in Advanced (IHK)

Webcode:
544OMMA

Zeitraum & Ort:	21. Februar bis 31. März 2025 online – berufsbegleitend 18. bis 30. August 2025 online – Vollzeit 05. September bis 13. Oktober 2025 online – berufsbegleitend
Dauer:	je nach Lehrgangsformat, weitere Informationen finden Sie auf der Website
Preis:	1.090 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Der Lehrgang hat das Ziel, die eigene Online Marketing Strategie zielgerichtet weiter zu optimieren. Durch die Themen-Vertiefung können die Teilnehmenden ihr Praxiswissen erweitern und mit unseren Experten in einen intensiven Erfahrungsaustausch gehen.

ZIELGRUPPE

Der Kurs richtet sich an Angestellte, Selbstständige, sowie Fach- und Führungskräfte, die bereits theoretische und/oder praktische Vorkenntnisse im Bereich Online Marketing haben. Der Fortgeschrittenen-Kurs eignet sich als Vertiefung des Grundkurses "Online Marketing Manager/-in (IHK)".

INHALTE

(KI-gestützte) Suchmaschinenoptimierung

- Neue SEO-Entwicklungen, Updates, Auswirkungen
- Implementierung von nachhaltigen SEO-Prozessen
- KI gestützte Tools und Automatisierung
- Kennzahlen / Analyse mit SEO-Tools unter Berücksichtigung von KI-erweiterten Analysemethoden
- Ableitung von Maßnahmen zur Optimierung
- Strukturierung von Inhalten
- Einrichtung, Einbindung und Nutzung des Google Tag Managers
- Strukturierte Daten, Rich-Suchergebnisse und Snipped-Optimierung

(KI-gestützte) Suchmaschinenwerbung

- Neue SEA-Entwicklungen, neue Funktionen und Entwicklungen bei Google Ads
- Kennzahlen im Werbetool vs. Analytics-Tool
- Beurteilung der Kampagnenleistung und Ableitung von Optimierungsmaßnahmen
- Automatisierte Anzeigenoptimierung
- Optimierung von Kampagnen(-strukturen)
- Anzeigenoptimierung mithilfe von A/B-Tests und KI-gestützten Tools
- Landingpage-Optimierung
- Kostenoptimierung
- Conversion Tracking

(KI-gestütztes) Web-Controlling

- Neue Entwicklungen im Web Controlling, neue Funktionen bei Google Analytics
- Einrichtung, Auswertung und Optimierung von Ereignissen und Schlüsselereignissen (Conversions)
- KI-Funktionalitäten in Analytics-Tools
- Datenanalyse mithilfe von KI-Tools
- Erweiterte Analysen und fortgeschrittene Berichts- und Dashboard-Lösungen mit KI Unterstützung (z.B. Google Data Studio)
- Kampagnentracking
- Planung und Erstellung von UTM-Parametern

ABSCHLUSS

Bei regelmäßiger Teilnahme stellen wir Ihnen eine Teilnahmebescheinigung aus. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine – freiwillige – Zertifikatsprüfung in Form einer zu bearbeitenden Projektarbeit mit Präsentation an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „Online Marketing Manager/-in Advanced (IHK)".

Online Reputationsmanager/-in (IHK)

Webcode:
504RB

Zeitraum & Ort:	07. März bis 09. Mai 2025 online 10. Oktober bis 05. Dezember 2025 online
Dauer:	7 Termine + Selbstlerneinheit + Prüfungstag
Preis:	1.990 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Die Reputation eines Unternehmens steht heutzutage in engem Zusammenhang mit der Online-Welt. Dies eröffnet dem Unternehmen neue, ungeahnte Präsentations- und Vertriebsmöglichkeiten. Mit einer erhöhten Online-Präsenz steigt jedoch auch die Gefahr der Schädigung des Rufs des Unternehmens. Die Prävention von möglichen Schäden, Intervention während der Krise und Rehabilitierung der Unternehmensreputation sind zentralen inhaltlichen Bausteine dieses Lehrgangs.

Im Laufe des Lehrgangs erlangen Sie Kenntnisse, um rechtlich, organisatorisch und analytisch-überwachend den Ruf des Unternehmens zu gestalten und zu schützen. Mit Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, das erlangte Wissen in der Kommunikation im Bereich der onlinebasierten Werbe-, Vertriebs- und Vernetzungskanäle unternehmensfördernd einzusetzen.

ZIELGRUPPE

Der Lehrgang ist konzipiert für alle Mitarbeitenden in Organisationen und Unternehmen, die Verantwortung für die Online-Reputation übernehmen. Dies betrifft Akteure in den Bereichen interne und externe Kommunikation, Marketing und Kundenberatung. Aber auch Mitarbeitende aus der IT, Personal- und aus Produktionsbereichen können einen wichtigen Beitrag zum gu-

ten Ruf des Unternehmens leisten. Sie erweitern Ihre digitalen Kompetenzen bezüglich der Logik von Online-Reputation und erhalten wertvolle Hinweise zur Gestaltung der internen und externen Kommunikation.

INHALTE

- Online Reputation im Unternehmen: Rahmenbedingungen, Recht und Steuerung
- Prävention: Vorbereitung auf den Krisenfall
- Intervention: Bewältigungsstrategien im Krisenfall
- Praxissimulation: Aktives Arbeiten im Krisenfall
- Analyse: Auswertung des Krisenfalls
- Rehabilitierung: Aufbauarbeit nach der Krise

ABSCHLUSS

Bei regelmäßiger Teilnahme stellen wir Ihnen eine Teilnahmebescheinigung über den Besuch des Lehrganges aus.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine – freiwillige – Zertifikatsprüfung in Form einer Facharbeit an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „Online Reputationsmanager/-in (IHK)“.

Social Media Manager/-in (IHK)

Webcode:
544SMM

Zeitraum & Ort:	10. Februar bis 18. Februar 2025 in Bad Kreuznach 10. März bis 18. März 2025 in Koblenz 01. April bis 17. Mai 2025 Online 18. August bis 26. August 2025 in Koblenz 01. Oktober bis 12. November 2025 Online 17. November bis 25. November 2025 in Koblenz
Dauer:	7 Tage in Präsenz bzw. 14 Abende online
Preis:	2.250 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Ein Drittel der Deutschen ist regelmäßig in sozialen Netzwerken unterwegs und nutzt diese zur Inspiration, Unterhaltung, Produkt- oder Jobsuche - und immer mehr kaufen direkt in der App ein. Unternehmen müssen sich auf dieses veränderte Kundenverhalten einstellen und die Klaviatur des Social Media Marketing beherrschen, um nicht den Anschluss zu verpassen.

In diesem Zertifikatslehrgang lernen Sie alles Relevante von Analyse über Strategie bis zum Monitoring, um Social Media Marketing im Unternehmen aufzubauen.

ZIELGRUPPE

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die Aufgaben der Bereiche Kundenmanagement, Marketing, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Vertrieb wahrnehmen oder eine Tätigkeit dort anstreben.

INHALTE

- Grundlagen Social Media
- Unterschiede und Einsatzgebiete von Social Media
- Strategien für Social Media
- Rechtsgrundlagen Social Media
- SEO/SEA
- Content Marketing & Community Management
- Monitoring & Controlling von Social Media

ABSCHLUSS

Bei regelmäßiger Teilnahme stellen wir Ihnen eine Teilnahmebescheinigung über den Besuch des Lehrganges aus.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine – freiwillige – Zertifikatsprüfung in Form einer Projektarbeit an, die ca. 4 Wochen nach Lehrgangsende einzureichen ist an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „Social Media Manager/-in (IHK)“.

Social Media Manager/-in Advanced (IHK)

Webcode:
544SMA

Zeitraum & Ort:	07. März bis 14. April 2025 online – berufsbegleitend 11. bis 23. August 2025 online – Vollzeit 17. Oktober bis 12. November 2025 online – berufsbegleitend
Dauer:	berufsbegleitend: 5 Termine + Selbstlerneinheiten + Prüfungstag Vollzeit: 5 Termine + Selbstlerneinheiten + Prüfungstag
Preis:	1.090 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

In diesem Lehrgang werden Sie Ihre eigene Social Media Strategie zielgerichtet weiter optimieren können. Durch die Vertiefung und Spezialisierung der Themenfelder erweitern Sie Ihr Praxiswissen. Der Kurs richtet sich an Absolventen des Lehrgangs Social Media Manager (IHK)

INHALTE

Social Media Update

- neue (KI-gestützte) Funktionen und Netzwerke
- Neue Funktionen und Updates bei bestehenden sozialen Netzwerken
- Künstliche Intelligenz (KI) und Machine Learning
- Übersicht neuer sozialer Netzwerke (Zahlen, Fakten, Zielgruppen)
- Anpassung der Social-Media-Strategie an neue Funktionen und Netzwerke
- Trends und Entwicklungen im Bereich Social Media

Contentoptimierung

- Kreativtools und KI
- Bedeutung und Ziele der Contentoptimierung
- Zielgruppen- und Contentanalyse
- Erstellung (KI-basierter) zielgruppenrelevanter Inhalte
- Storytelling-Techniken
- (KI-gestützte) Tools zur Erstellung von Text-, Bild- und Videoinhalten

Reichweitensteigerung

- Social Media Ads, Influencer und KI
- Organische vs. bezahlte Methoden zur Reichweitensteigerung auf sozialen Netzwerken
- Bewerbung von organischen Posts
- Erstellung und Verwaltung von Werbekampagnen auf verschiedenen sozialen Netzwerken
- Die passenden Influencer (mithilfe von KI-Tools) identifizieren
- Planung und Durchführung von Influencer-Kampagnen

Für Praxisübungen wäre es wichtig, dass Sie Accounts auf verschiedenen sozialen Plattformen (wie Facebook, X, Instagram etc.) haben.

ABSCHLUSS

Bei regelmäßiger Teilnahme stellen wir Ihnen eine Teilnahmebescheinigung über den Besuch des Lehrganges aus.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine – freiwillige – Zertifikatsprüfung in Form einer Projektarbeit an, die ca. 4 Wochen nach Lehrgangsende einzureichen ist an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „Social Media Manager/-in Advanced (IHK)“.

Die Schreibwerkstatt: das Texten von professionellen Presseinformationen

Webcode:
557SWPP

Zeitraum & Ort:	05. März 2025 in Koblenz oder online 02. Oktober 2025 in Koblenz oder online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Petra von Schenck
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Sie erlernen im Seminar auf welche Techniken es beim Texten von professionellen Pressemeldungen ankommt. Das Erlernte kann direkt im Arbeitsalltag umgesetzt werden.

INHALTE

Kurze Einführung in die Grundlagen der Presse-Information

- Wesentliche Merkmale und Aufbau dieser Textgattung
- Praxis-Schreib-Regeln für klassische Presse-Informationen
- Schreiben von Presse-Informationen für Fachmedien
- Relevante Präferenzen von Journalisten

Schreib-Übungen

- Leser-Magnete Überschriften und Anleser
- Schnell auf den Punkt: TextEinstiege für klassische Presse-Informationen
- Prägnante Textanfänge für Fachartikel

Effektiv Schreiben unter besonderen Bedingungen

- Gut organisiert: Texterstellung bei umfangreichen Informationsmengen
- Strukturiertes Kürzen von deutlich zu langen Texten
- Schnelles Auflösen von Schreibblockaden

Schreib-Übungen

- Kürzen von umfangreichen Texten
- Wirkungsvoller Textaufbau von Fachpresse-Artikeln
- Erstellen einer vollständigen Presse-Information

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Die Schreibwerkstatt: Online-Texte optimieren

Webcode:
557Schr

Zeitraum & Ort:	18. Juni 2025 in Koblenz oder online 11. November 2025 in Koblenz oder online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Petra von Schenck
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Sprechen Ihre Online-Texte genau die Menschen an, die Sie erreichen wollen? Wünschen Sie sich mehr und vor allem interessierte Leser?

Online-Texte richten sich an Mensch und Technik: Sie sollen zunächst technisch gefunden und dann von der Wunsch-Zielgruppe gerne gelesen werden. Hinzu kommt, dass auch veränderte Lese-Gewohnheiten berücksichtigt werden müssen: Laut Statistischem Bundesamt besuchen 54 Prozent der Smartphone-Benutzer darüber das Internet. Diese Leser-Gruppe hat zusätzliche Wünsche. Online-Texte sollen all diese Anforderungen erfüllen. Nur so können möglichst viele Menschen erreicht und begeistert werden.

ZIELGRUPPE

Dieser Workshop ist ideal für Sie, wenn Sie als Angestellter oder Selbstständiger Online-Texte erstellen - insbesondere für Websites, Intranet, etc. Ebenso können Sie dieses Seminar nutzen, wenn Sie Ihre Print-Texte in Online-Versionen verwandeln wollen.

INHALTE

In diesem Workshop arbeiten Sie an Ihren Texten: Sie erhalten konkrete praktische Anregungen und auf Wunsch Feedback.

Einführung in die Besonderheiten von Online-Texten

- Worauf ist bei Texten für Websites, Online-Publikationen, etc. besonders zu achten?
- Was wirkt als „Leser-Magnet“?

Texte strukturieren und gestalten für interessierte Leser

- Sinnvoller Textaufbau für längere Lesedauer
- Mit Schriftgestaltung zum Lesen verlocken

Texte bearbeiten – für Leser und Technik

- Prägnante Überschriften und Einstiege finden
- Ansprechend formulieren im Fließtext
- Wesentliches zur Suchmaschinen-Optimierung

Auf jede Einheit folgt das Schreiben eigener Texte, die besprochen und optimiert werden. Es steht das Thema Suchmaschinen-Optimierung nicht explizit im Fokus sondern das Schreib-Handwerk.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Erfolgreiches Social Media mit KI-Unterstützung: So geht's (fast) wie von selbst!

Webcode:
557SMmKI

Zeitraum & Ort:	18. Januar 2025 in Koblenz 13. September 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alexander Stein
Preis:	555 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Social Media ist in der Zukunft angekommen! Entdecken Sie die Möglichkeiten von Social-Media-Marketing im digitalen Zeitalter. Tauchen Sie ein in die spannende Welt der künstlichen Intelligenz und nutzen Sie die KI-Power für Ihre tägliche Social-Media-Arbeit.

Im Workshop erfahren Sie, wie Sie mit Hilfe intelligenter Tools und Technologien Ihre Social-Media-Präsenz optimieren können. Lernen Sie, wie Sie effektiv zielgerichtete Inhalte erstellen, Posting-Strategien entwickeln und die Interaktion mit Ihrer Zielgruppe auf ein neues Level heben. Für diesen Workshop benötigen Sie keine KI-Erfahrung, Sie bekommen eine Einführung ins Prompting.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, Online-Marketer, Selbstständige, Gründer, Manager, Unternehmer, Mitarbeiter von Agenturen oder PR-Abteilungen

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Facebook für Unternehmen – Einsteiger

Webcode:
557FFUE

Zeitraum & Ort:	01. Februar 2025 in Koblenz 27. September 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alexander Stein
Preis:	555 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Social Media ist gekommen, um zu bleiben! Am (nach wie vor) wichtigsten Kanal Facebook kommt niemand vorbei – über 32 Millionen Deutsche tummeln sich hier mittlerweile! Wer heutzutage neue potenzielle Kund*innen erreichen möchte und seinen Unternehmenserfolg langfristig steigern möchte, muss auf Facebook setzen.

Was müssen Unternehmer beachten, damit sie auf Facebook erfolgreich sind? Wie erreicht man Menschen am besten, wie macht man Fans zu zahlenden Kund*innen? Welche Inhalte eignen sich zum Posten? Was muss ich rechtlich und beim Datenschutz beachten? Diese und andere Fragen klären wir im Workshop! Alexander Stein von der Agentur Rosmarin und Wolfram erklärt, worauf es beim Facebook-Marketing wirklich ankommt.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, Online-Marketer, Selbständige, Gründer, Manager, Unternehmer, Mitarbeiter von Agenturen oder PR-Abteilungen

VORAUSSETZUNGEN

Bitte Smartphone und Laptop mitbringen und auf dem Smartphone bereits folgende Apps (kostenfrei) herunterladen: Facebook, Messenger, Business Suite

INHALTE

- Darum ist Social-Media-Marketing so wichtig!
- Facebook verstehen und für sich nutzen
- So erstellt man richtig gute Postings
- Planung der Inhalte: so gehen Ihnen die Themen nicht aus
- Praxis-Workshop: Gelerntes gleich umsetzen
- Datenschutz und Rechtliches: nur keine Bange!

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Facebook für Unternehmen – Fortgeschrittene

Webcode:
557FFUF

Zeitraum & Ort:	15. März 2025 in Koblenz 25. Oktober 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alexander Stein
Preis:	555 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Die Corona-Pandemie wirkte wie ein Katalysator. Digitale Angebote werden noch stärker genutzt werden, der Trend wird zur neuen Normalität. Sie wollen mit Ihren Angeboten und Ihrer Qualität ganz vorn dabei sein? Professionelle Facebook-Kenntnisse sind gefragter als nie zuvor. Ob zum Aufbau einer (Kunden-)Beziehung, als Kommunikationsmittel oder Marketinginstrument – ohne Facebook läuft nichts mehr!

Wir klären Fragen wie: Was ist eine gute Social-Media-Strategie? Was ist relevanter Content? Was ist gutes Storytelling? Sprache, Bilder, Formatierung – was muss ich beachten, damit meine Postings funktionieren? Wie muss ein Posting sein, damit es viel Interaktion und eine hohe Reichweite erzielt? Inwiefern lohnt es sich, in Facebook-Postings Geld zu investieren?

ZIELGRUPPE

Dieser Kurs richtet sich an Social-Media-Betreuer, die mindestens zwei Jahre regelmäßige Erfahrung in der Fanseiten-Betreuung von Facebook gesammelt haben und ihren Kanal weiter voranbringen möchten. Wer bei Begriffen wie Zielgruppenanalyse, Nutzertypologie und Community Management noch die Schultern zuckt, sollte zunächst unseren Workshop „Facebook für Unternehmen - Einsteiger“ belegen.

VORAUSSETZUNGEN

Bitte Smartphone und Laptop mitbringen und auf dem Smartphone bereits folgende Apps (kostenfrei) herunterladen: Facebook, Messenger, Business Suite

INHALTE

- Was ist eine gute Social-Media-Strategie?
- Was ist relevanter Content?
- Was ist gutes Storytelling?
- Sprache, Bilder, Formatierung – was muss ich beachten, damit meine Postings funktionieren?
- Wie muss ein Posting sein, damit es viel Interaktion und eine hohe Reichweite erzielt?
- Inwiefern lohnt es sich, in Facebook-Postings Geld zu investieren?

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Google Ads – SEA Seminar

Webcode:
557ADS

Zeitraum & Ort:	18. März 2025 Online 09. September 2025 Online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referenten:	Team Ena-Office
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Als SEA (Search Engine Advertising) kann die Summe aller bezahlten Direkt-Werbemaßnahmen innerhalb von Suchmaschinen bezeichnet werden. Darunter fällt auch das Schalten von Google Ads-Kampagnen, die das zentrale Thema des Seminars darstellen.

ZIELGRUPPE

Das Seminar ist für alle geeignet, die derzeit als Web-Entwickler tätig sind oder Web-Sites betreuen sowie administrieren und immer häufiger mit Marketing Aufgaben betreut werden. Gleichmaßen richtet sich das Seminar an Personen, die Aufgaben im Marketing wahrnehmen oder eine Tätigkeit dort anstreben. Angesprochen werden alle die, die sich mit Fragestellungen des Online Marketings und hier speziell mit Google Ads auseinandersetzen möchten.

INHALTE

- Chancen durch bezahlte Suchergebnisse
- SEA – Ersatz oder Ergänzung zu SEO
- Die erste AdWords Kampagne
- Spielregeln von AdWords
- Anzeigengruppen anlegen
- Richtige Keywords finden
- Mit Anzeigenerweiterungen arbeiten
- Die richtige Landing Page festlegen
- Anzeigen im Displaynetzwerk schalten
- Typische Fehler vermeiden

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Zeitraum & Ort:	11. März 2025 online 28. Oktober 2025 online
Dauer:	1/2 Tag, von 08.30 bis 11.45 Uhr
Referentin:	Sabrina Walter
Preis:	255 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Ein gut gepflegtes Google Unternehmensprofil ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg Ihres Unternehmens im digitalen Zeitalter. Es ermöglicht potenziellen Kunden, Ihr Unternehmen schnell und einfach zu finden und sich über Ihre Produkte und Dienstleistungen zu informieren.

In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Google Unternehmensprofil optimal einrichten und pflegen, um die Sichtbarkeit und Attraktivität Ihres Unternehmens im Internet zu steigern.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmer, Marketingverantwortliche und alle, die die Online-Präsenz ihres Unternehmens verbessern möchten.

INHALTE

- Einführung
- Tipps und Tools
- Das Profil in allen Einzelheiten (Startseite, Beiträge, Statistiken, Rezensionen, Fotos, Produkte, Leistungen, Nutzer)
- Tipps und Tools

IHRE VORTEILE:

- Erhöhte Sichtbarkeit in der Google-Suche und bei Google Maps
- Verbesserung der lokalen SEO
- Direkte Interaktion mit Kunden durch Bewertungen und Beiträge
- Wertvolle Analysen und Statistiken zur Performance Ihres Profils

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Zeitraum & Ort:	11./12. Februar 2025 in Koblenz oder online 10./11. September 2025 in Koblenz oder online
Dauer:	2 Tage, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Petra von Schenck
Preis:	655 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Das Seminar vermittelt Ihnen praxisnah die Grundlagen der Pressearbeit. Das Erlernete kann direkt im Arbeitsalltag umgesetzt werden.

Gute Presse-Arbeit ermöglicht einen gelungenen Außenaufttritt und trägt so zu Ihrem Erfolg und dem Ihres Unternehmens bzw. Arbeitgebers bei. Um diese Aufgabe professionell anzugehen, ist ein Grundverständnis für die Medienlandschaft und Ihre Akteure sowie die wesentlichen Arbeitsabläufe, Maßnahmen und Mittel der PR essentiell.

INHALTE

Grundlagen der Presse-Arbeit

- Unterschied Marketing, PR und Journalismus
- Ziele der PR
- PR-Maßnahmen und -Mittel
- Grundausrüstung für Ihre PR
- Redaktionsalltag und Präferenzen von Journalisten
- Aufnahme und Pflege von Medienkontakten

Basics rund um die Presse-Information

- Arbeitsablauf
- Textaufbau, Schreiben und Versand
- Unterschied Print- und Online-Medien

Fachmedien

- Fachmedien finden und auswählen
- Anknüpfungspunkte für Ihre PR
- Schreiben für die jeweilige Zielgruppe

Social Media

- Überblick: Facebook, Twitter und Co.
- Dem Kanal entsprechend kommunizieren
- Geeignete Kommunikationsthemen erkennen
- Inhalte von Presse-Informationen adaptieren

Bildmaterial

- Technische/inhaltliche Anforderungen
- Fotografieren bei Veranstaltungen
- Recht am eigenen Bild, Bildrechte, Urheberrecht

Das Seminar ist sehr praxisorientiert. Die Inhalte werden so vermittelt, dass diese direkt eingesetzt werden können.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Instagram 4Business – Einsteiger

Webcode:
55714B

Zeitraum & Ort:	29. März 2025 in Koblenz 08. November 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alexander Stein
Preis:	555 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

An Instagram kommt schon lange kein Unternehmen mehr vorbei. Rund 30 Millionen Deutsche nutzen Instagram. Schaut man sich Wachstum, Interaktion und Reichweite an, ist Instagram mittlerweile relevanter als Facebook. Unternehmen sollten daher unbedingt auf Instagram setzen!

Alexander Stein von Rosmarin und Wolfram, der Agentur für Kommunikation, zeigt Ihnen in diesem Workshop, worauf es ankommt bei Instagram.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, Online-Marketer, Selbstständige, Gründer, Manager, Unternehmer, Mitarbeiter von Agenturen oder PR-Abteilungen

VORAUSSETZUNGEN

Smartphone mit Instagram-App, angelegtes Instagram-Profil, Grundkenntnisse von Instagram.

INHALTE

- Darum ist Instagram so wichtig!
- Instagram verstehen und für sich nutzen
- Praxis-Workshop
- Datenschutz und Rechtliches

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Instagram 4Business – Fortgeschrittene

Webcode:
55714BF

Zeitraum & Ort:	05. April 2025 in Koblenz 22. November 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alexander Stein
Preis:	555 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Instagram ist mit rund 30 Millionen Followern in Deutschland ein mächtiges Marketinginstrument, das Unternehmen unbedingt für ihre Kommunikation nutzen sollten. Wer Instagram bislang nicht strategisch eingesetzt hat, sollte dies künftig tun.

In diesem Workshop erhalten Sie wichtigen Input für Ihre Instagram-Strategie, wie sie relevanten Content produzieren, was Storytelling eigentlich ist und warum es so wichtig ist.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, Online-Marketer, Selbstständige, Gründer, Manager, Unternehmer, Mitarbeiter von Agenturen oder PR-Abteilungen

VORAUSSETZUNGEN

Smartphone sowie zwei Jahre redaktionelle praktische Erfahrung mit einem Instagram-Unternehmensprofil.

Wer bislang kein Vorwissen bei Instagram hat, sollte (zunächst) unseren Instagram-Basis-Workshop „Instagram 4Business – Einsteiger“ absolvieren.

INHALTE

- Was ist für mich die beste Instagram-Strategie?
- Was ist relevanter Content?
- Was ist gutes Storytelling?
- Was kann ich tun, damit meine Postings und Stories noch besser performen?
- Wie muss ein Posting sein, damit es viel Interaktion und eine hohe Reichweite erzielt?
- Wie funktioniert perfektes Community Management?
- Wie kann ich die Insights noch besser für mich nutzen?

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Zeitraum & Ort:	20. Januar 2025 Online 14. März 2025 in Bad Kreuznach 26. Juni 2025 Online 20. Oktober 2025 in Bad Kreuznach
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Lena Schäfer
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Mark Zuckerberg hat erst im Januar 2022 kommuniziert, dass der Fokus zukünftig noch stärker auf Reels liegt, um sich gegen den Konkurrenten TikTok zu rüsten. Die Reichweite durch Reels ist dadurch mit anderen Formaten nicht zu vergleichen.

In diesem Kurs lernen Sie alles über Funktionsweise und was bei der Erstellung von Reels zu beachten ist.

ZIELGRUPPE

Smartphone mit Instagram-App und aktueller Version, angelegtes Instagram-Business-Profil, Grundkenntnisse von Instagram.

INHALTE

- Wie erstelle ich Reels?
- Wie werden Reels viral?
- Was ist an technischer Ausstattung notwendig?
- Tipps zur Videobearbeitung
- Hinweise zur Audio-Auswahl
- Ideen für Reels ohne "Gesicht vor der Kamera"

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Zeitraum & Ort:	06. März 2025 in Koblenz 23. September 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Rüdiger Frankenberger
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

In diesem Seminar erhalten Sie eine Einführung in die Grundlagen des Social Media Marketing und Management.

Unsere Experten zeigen Ihnen anhand verschiedener Kanäle, welche Plattform für Ihre Ziele am besten geeignet sind. Sie lernen, welche Faktoren für ein erfolgreiches Social Media Marketing wichtig sind und wie Sie eine passende Strategie entwickeln.

ZIELGRUPPE

Alle, die sich mit dem Thema Social Media beschäftigen oder sich dafür interessieren und Tipps für den Start suchen.

INHALTE

- Einführung in die wichtigsten Social-Media-Kanäle
- Funktionsweisen und aktueller Marktüberblick
- Erfolgsfaktoren einer zielführenden Social Media-Strategie
- Wo ich meine Zielgruppe mit Social Media effektiv erreiche
- Den richtigen Content kreieren und gezielt posten
- Tipps und Tricks für erfolgreiches Social Media Marketing

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Stark texten – Kunden aktivieren – von der Homepage bis zum Prospekt

Webcode:
557Text

Zeitraum & Ort:	25. März 2025 in Koblenz 30. September 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Andreas Merfels
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

In vielen Unternehmen stehen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor der Aufgabe, die Texte für Prospekte, Flyer, Mailings oder Internet-Präsentationen selbst zu schreiben. Mit starken, klaren Texten und wirkungsvollen Formulierungen können Sie Kunden beeindrucken und ein positives Bild Ihres Unternehmens vermitteln. In diesem Seminar erfahren Sie, was erfolgreiche Texte auszeichnet und wie Sie es schaffen, starke Text zukünftig selbst zu formulieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Marketing und Interessierte.

INHALTE

Im Seminar lernen Sie:

- wie man Texte empfangsorientiert und gehirngerecht gestaltet
- wie treffende Überschriften den Empfänger ansprechen und aktivieren
- wie man negativ wirkende Aussagen durch positive Formulierungen ersetzt

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Webcode:
557SEOGL

Zeitraum & Ort:	13. Februar 2025 online 03. April 2025 in Bad Kreuznach 25. August 2025 in Bad Kreuznach 19. November 2025 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referentin:	Lena Schäfer
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Für viele Nutzer von Suchmaschinen ist deren Funktionsweise im Hintergrund nicht verständlich. Nach der Eingabe der Suchanfrage wird eine Ergebnisliste mit relevanten Links ausgegeben. Wie kommt diese Liste zustande und wie ist es Betreibern von Web-Sites möglich, wenn nicht an erster Stelle, so doch wenigstens auf der ersten Seite der Suchliste angezeigt zu werden?

ZIELGRUPPE

Das Seminar ist für alle die geeignet, die als Web-Entwickler tätig sind oder Web-Sites betreuen sowie administrieren und immer häufiger mit Marketing Aufgaben betraut werden. Gleichmaßen richtet sich das Seminar an Personen, die Aufgaben im Marketing wahrnehmen oder eine Tätigkeit dort anstreben. Angesprochen sind auch die, die sich mit Fragestellungen des Online Marketings und hier speziell mit SEO auseinandersetzen möchten.

INHALTE

- Website-Formate und -Systeme (welche Inhalte, Aufbau, für welche Unternehmen, Produkte, Dienstleistungen)
- Content Management Systeme
- Allgemeine Kriterien der Websiteoptimierung
- Wie funktionieren Suchmaschinen und damit Suchmaschinenoptimierung
- OnSite-Optimierung, die Website auf dem Prüfstand
- Formatierungshilfen
- Informationen nicht nur für Menschen: Meta Tags
- Informationsgestaltung, Text - Content ist Gold
- OffSite-Optimierung
- Linkaufbau Landing-Pages

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Texte für unsere Website – Gestalten der Website

Webcode:
79Tweb

Zeitraum & Ort:	03. April 2025 in Koblenz oder online 30. Oktober 2025 in Koblenz oder online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Petra von Schenck
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

In diesem Tagesseminar erfahren Sie, wie Sie Inhalt und Optik Ihrer Website so optimieren können, dass sie Ihre Ziele unterstützen. Dabei erhalten Sie Fachinformationen und konkrete Anregungen, welche Aspekte an Ihrer Website besonders zu beachten sind. Zwischen den einzelnen Themenfeldern können Sie beginnen, an Ihren Texten zu arbeiten und die für Sie wichtigen Impulse festzuhalten. Ebenso gibt es Raum für Ihre Fragen. Dabei lernen Sie auch von den Fragen und Themen der anderen Teilnehmer. Nach dem Seminar kennen Sie Ihre nächsten konkreten praktischen Schritte, wie Sie Ihre Website optimieren können.

Part 2: Gestalten der Website

- Struktur und Gestaltung: Wie erziele ich eine zeitgemäße Gesamtwirkung?
- Kluge Website-Struktur für länger interessierte Besucher:innen
- Zielgerichtet & mehr verkaufen dank Landingpages
- Welche Gestaltung spricht Website-Besucher:innen besonders an?
- Gestaltungstipps zum direkten Umsetzen: Kleine Veränderungen mit großer Wirkung
- Optional: Besprechen Ihrer Website mit Anregungen zur Optimierung

INHALTE

Part 1: Texte für unsere Website

- Grundlegend wichtig: Worauf achte ich bei Website-Texten?
- Wie kann ich meine Zielgruppe interessieren und begeistern?
- Konkrete Unternehmensziele erreichen – die Website hilft mit!
- SEO, Keywords & Co: Texten für Menschen und Suchmaschinen
- Praktische Übungen zum Umformulieren Ihrer Texte

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.





Vertrieb

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel

Webcode:
551FWViEo

Zeitraum & Ort: **13. Februar 2025 bis 19. Mai 2026 online**
Preis: **4.200 €, alternativ zahlbar in Monatsraten**
(Umsatzsteuer fällt nicht an)



ZIELE

Der/die Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel löst die alte Aufstiegsfortbildung zum Handelsassistenten ab und greift die neueren Entwicklungen im Einzelhandel auf, um passgenau für die Arbeit hinter den Kulissen des Einzelhandels vorbereitet zu sein.

So steuern Fachwirte/-innen für Vertrieb im Einzelhandel das Angebot ihres Marktes, entwickeln Marketingkonzepte, kümmern sich um Kundenanliegen, die über alltägliches hinaus gehen wie z.B. im Falle von Kunden und sind für die Mitarbeitenden und den Mitarbeitenden-Einsatz ihres Marktes verantwortlich.

ZIELGRUPPE

Der Lehrgang richtet sich an Mitarbeitende mit Berufspraxis im Bereich Einzelhandel, die einen beruflichen Aufstieg anstreben. Die erfolgreich absolvierte Prüfung zum „Geprüfter Fachwirt für Vertrieb im Einzelhandel bzw. Geprüfte Fachwirtin für Vertrieb im Einzelhandel (IHK)“ bietet eine praxisnahe Alternative zu einem Studium, da der Abschluss nach dem „Deutschen Qualifizierungsrahmen“ auf Stufe 6 und damit gleichrangig mit einem Bachelor-Abschluss eingeordnet ist.

INHALTE

Der Kurs bereitet auf das Bestehen der bundeseinheitlichen Prüfung zum „Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel“ vor.

Er deckt die Themenfelder der Prüfung ab:

- Lern- und Arbeitsmethodik
- Kundenorientierung
- Personalmanagement
- Führung und Kommunikation
- Marketing im Einzelhandel
- Vertriebssteuerung

Zusätzlich:

- Ganztägige Intensivwoche Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung
- Vorbereitung auf die mündliche Prüfung inkl. Prüfungssimulation

Ausbilder-Eignung

Fachwirte & Fachwirtinnen für Vertrieb im Einzelhandel sind von der schriftlichen Prüfung der Ausbilder-Eignungs-Prüfung befreit und direkt zur mündlichen Prüfung zugelassen.

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

Die Voraussetzungen für die Zulassung für die IHK-Fortbildungsprüfung werden in § 2 der „Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Fortbildungsabschluss „Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel“ geregelt.

Die Zulassung erfordert einschlägige Berufspraxis. Die Dauer der erforderlichen Berufspraxis ist von der Art des Ausbildungsabschlusses abhängig:

- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Einzelhandel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Verkäufer oder in einem anerkannten dreijährigen kaufmännisch-verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
- eine mindestens fünfjährige Berufspraxis

Die Berufspraxis muss in Verkaufstätigkeiten oder anderen kaufmännischen Tätigkeiten im institutionellen oder funktionellen Handel erworben sein.

TERMININFORMATION

Der Unterricht findet dienstags und donnerstags von 17.30 bis 20.00 Uhr und ca. einmal im Monat samstags von 09.00 bis 14.00 Uhr statt.

Zusätzlich gibt es eine Intensivwoche zur Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung, die vom 23. März 2026 bis 27. März 2026, Montag bis Freitag von 09.00 bis 14.00 Uhr, angeboten wird.

Die Vorbereitung auf die mündliche Prüfung und Prüfungssimulation/- Training ist vom 21. April bis 19. Mai 2026, an 5 Terminen, je dienstags von 17.30 bis 20.00 Uhr.

ABSCHLUSS

Der anerkannte Abschluss „Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel“ wird durch eine Prüfung erlangt, die von der Industrie- und Handelskammer als zuständige Stelle durchgeführt wird. Die Prüfung wird von einem unabhängigen Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer abgenommen.

Geprüfte/-r Fachwirt/-in im E-Commerce

Webcode:
551FWECO

Zeitraum & Ort: **17. Oktober 2025 bis 28. Januar 2027 online**
Dauer: **ca. 15 Monate, berufsbegleitend**
Preis: **4.990 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)**



ZIELE UND ZIELGRUPPEN

Als Geprüfte/-r Fachwirt/-in im E-Commerce sind Sie in der Lage, insbesondere in Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, Waren oder Dienstleistungen online zu vertreiben und dabei Multichannel-Vertriebswege einzubeziehen.

Dazu gehört:

- Die Wahrnehmung von Aufgaben der Planung, Führung, Organisation, Steuerung in E-Commerce – Projekten.
- die Durchführung und Kontrolle von handels- und dienstleistungsspezifischer Aufgaben und Sachverhalte unter Nutzung betriebs- und personalwirtschaftlicher Instrumente.
- das Erreichen unternehmerische Ziele im Onlinehandel, unter Berücksichtigung von gesellschaftlichen, volkswirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.

Der Schwerpunkt liegt auf der Planung, Durchführung und Kontrolle von E-Commerce – Prozessen.

Das Angebot richtet sich an Mitarbeitende, die ihre in der Ausbildung erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten erweitern und vertiefen und zusätzliche Kompetenzen erwerben möchten, oder an Mitarbeitende mit mehrjähriger Berufspraxis im Online-Handel

ABLAUF DES LEHRGANGS

Der Unterricht findet dienstags und donnerstags von 17.30 bis 20.45 Uhr und 1x im Monat samstags von 09.00 bis 13.00 Uhr Live Online statt. Zu Beginn des Lehrgangs

findet ein 2-tägiger Präsenzworkshop am 17.10. und am 18.10.25 in Bad Kreuznach statt. Zudem findet am Ende noch ein viertägiger Präsenzworkshop vom 20.01.27 bis 23.01.27 in Bad Kreuznach statt.

INHALTE

Entwickeln von Strategien für den E-Commerce

- Ableiten von Strategien aus Unternehmenszielen
- Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen
- Bewerten nationaler und internationaler Vertriebsmärkte
- Prüfen technologischer und marktgebundener Entwicklungen auf Chancen und Risiken für bestehende und neue Geschäftsmodelle
- Auswählen von zielgruppengerechten Geschäftsmodellen und von dafür geeigneten Vertriebswegen
- Entscheiden über die Sortimentsstruktur und Festlegendes Waren- oder Dienstleistungssortiments
- Bewerten von intern oder extern erstellten Leistungsvergleichen von technischen Systemen für den E-Commerce hinsichtlich Zweckmäßigkeit und Zukunftssicherheit
- Entwickeln zielgruppengerechter Marketingstrategien
- Festlegen von Kommunikationskanälen sowie von kundenorientierten Kommunikationsregeln
- Anwenden von Innovationsmanagement

Gestalten von Prozessen im E-Commerce

- Ableiten von Prozessen aus der Strategie für E-Commerce, insbesondere der

Marketing-, Sortiments- und Vertriebsstrategie im In- und Ausland

- Formulieren von organisatorischen und technischen Anforderungen in Abstimmung mit internen und externen Partnern
- Ausgestalten von Prozessen im E-Commerce, Ermitteln und Bewerten von Kosten und Risiken, Ableiten und Kontrollieren von Maßnahmen
- Steuern der Prozesse im E-Commerce, insbesondere von Marketing-, Sortiments- und Vertriebsprozessen
- Gestalten von Prozessen der Vertragsanbahnung und des Vertragsabschlusses

Analysieren und Weiterentwickeln von Prozessen im E-Commerce

- Planen eines internen Kontrollsystems für Prozesse im E-Commerce
- Durchführen betriebswirtschaftlicher Auswertungen für die Aktivitäten im E-Commerce
- Auswählen von softwaregestützten Analysesystemen für Prozesse im E-Commerce und Veranlassen des Einsatzes dieser Analysesysteme
- Analysieren der bestehenden Situation, Vergleichen mit den strategischen Zielen, Ableiten und Steuern von operativen Maßnahmen
- Auswählen von Maßnahmen zur Ermittlung und Verbesserung der Nutzererfahrung sowie der Konversionsrate
- Bewerten der Analyseergebnisse der Customer Journey über unterschiedliche Werbe- und Vertriebskanäle, Ableiten von Schlussfolgerungen

Sicherstellen der Kommunikation und Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern sowie Führen von internen und externen Partnern

- Situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern, Präsentieren und Vertreten von Arbeitsergebnissen sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken
- Planen und Steuern des Personaleinsatzes, Mitwirken bei der Personalauswahl
- Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Viktoria Kaminski | Telefon 0261 30471-73 | kaminski@ihk-akademie-koblenz.de

- Zusammenstellen von Projektgruppen, Leiten von Projekten unter Anwendung von Methoden des Projektmanagements
- Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements
- Planen und Durchführen der Berufsausbildung
- Fördern der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen
- Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

Zur Prüfung ist zuzulassen, wer

- eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännisch- verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf und eine auf die Berufsausbildung folgende mindestens einjährige Berufspraxis,
- eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und eine auf die Berufsausbildung folgende mindestens zweijährige Berufspraxis,
- den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
- eine mindestens fünfjährige Berufspraxis.

Die Berufspraxis soll wesentliche Bezüge zu den Aufgaben eines/-r „Geprüften Fachwirts/-in im E-Commerce“ aufweisen.

ABSCHLUSS

Sie machen den anerkannten Abschluss „Geprüfte/-r Fachwirt/-in im E-Commerce“ durch eine Prüfung, die von der Industrie- und Handelskammer als zuständiger Stelle durchgeführt wird. Die Prüfung wird von einem unabhängigen Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer abgenommen.

Im Deutschen Qualifikationsrahmen (DQR) ist der Abschluss auf der gleichen Stufe (Stufe 6 von 8 Stufen) wie die akademischen Bachelorabschlüsse eingeordnet (<http://www.dqr.de/>).

E-Commerce Manager/-in (IHK) – Online

Webcode:
544ECM

Zeitraum & Ort:	14. Januar bis 15. April 2025 online 11. Februar bis 03. April 2025 online 15. Mai bis 26. Juli 2025 online 24. Juni bis 14. August 2025 online 02. September bis 23. Oktober 2025 online 09. Oktober bis 13. Dezember 2025 online
Dauer:	je nach Lehrgangsformat, weitere Informationen finden Sie unter www.ihk-akademie-koblenz.de Webcode 544ECM
Preis:	1.904 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE UND ZIELGRUPPE

Der E-Commerce-Sektor boomt weiterhin. Diese Entwicklung, die sowohl vom technischen Fortschritt als auch von den steigenden Erwartungen der Kunden geprägt ist, braucht solides und aktuelles Wissen.

Die Teilnehmenden des Zertifikatslehrgangs zum/r E-Commerce-Manager/in (IHK) erhalten mit dieser Weiterbildung das Rüstzeug, um erfolgreich ein E-Commerce-Projekt im Unternehmen zu projektieren, umsetzen und operativ begleiten zu können.

Das Webinar richtet sich sowohl an Einsteiger als auch an Teilnehmer mit ersten Erfahrungen im E-Commerce Bereich. Angesprochen sind insbesondere Unternehmer, Assistenten, Marketing- und Vertriebsmitarbeiter, IT-Mitarbeiter, Verantwortliche für den Online-Auftritt, Dienstleister und Agenturen.

Sie streben eine verantwortungsvolle Position im Bereich E-Commerce an und wollen sich nach dem Lehrgang noch weiter qualifizieren? Dann empfehlen wir Ihnen als Anschlusskurs die Fortbildung zum „Gepr. Fachwirt/-in im E-Commerce (IHK)“. Die Fortbildung schließt mit einer öffentlich-rechtlichen Prüfung bei der IHK ab.

INHALTE

Maßgeblich für den dauerhaften Erfolg im Online-Handel sind dabei nicht nur die Wahl der richtigen Plattform für den Vertrieb, sondern auch die Gestaltung und das Marketing für einen digitalen Shop. Besonderes Wissen ist auch im rechtlichen Bereich unabdingbar. Fehler bei der Umsetzung können zu Abmahnungen und zu hohen finanziellen Belastungen für den Inhaber führen. Zusätzlich muss das Front-End und der Transport der Waren zum Kunden gestaltet werden. Das Retourenmanagement und die Back-Office-Umgebung sollten ebenfalls effizienzoptimiert sein.

Der Zertifikatslehrgang bietet einen Überblick über alle Bereiche, in denen ein E-Commerce Manager wirksam werden kann. Er vermittelt in kompakter Form das Know-how, um einen eigenen Online-Shop verkaufswirksam zu gestalten und einen Shop in bereits bestehende Vertriebskanäle optimal zu integrieren.

Grundlagen E-Commerce – Akteure und Rahmenbedingungen

- Einführung, begriffliche Orientierungen, Beispiele
- Rahmenbedingungen, Geschäftsmodelle, betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Akteure bzw. Enabler des E-Commerce
- Online-Vertriebskanäle
- Recht: Einführung, Abmahnungen

Online-Shop – Anforderungen & Ausgestaltungen

- Entscheidungskriterien
- Shopsysteme, Anbieter, Funktionalitäten, Ausgestaltung
- Gütesiegel/Zertifizierung
- Zahlungssysteme
- Inkasso und Forderungsmanagement
- Recht: Impressum, Warenangebot und Bestellvorgang, Widerrufsrecht, AGB, internationaler B2C-Online-Handel

Online-Marketing – E-Commerce Kommunikation im Mix

- Suchmaschinen-Marketing und -Optimierung
- Social-Media - Grundlagen
- Regionales Internetmarketing
- Rich-Media-Grundlagen
- E-Mail-Marketing/Newsletter
- Multi-Channel-Marketing
- Affiliate-Marketing
- Recht: Preissuchmaschinen, Datenschutz

Web-Controlling – Optimierungswege für den Online-Handel

- Grundlagen Web-Controlling
- Kampagnenmanagement
- Salesfunnel-Analysen, Targeting
- Datenanalyse, -interpretation, -export
- Qualitative Verfahren, Testing-Verfahren
- Recht: Webtracking-Tools, Personenbeziehbarkeit von IP-Adressen

Logistik/Fulfillment – effiziente Warenwirtschaft und Retouren

- Kommunikation
- Paketgestaltung
- Nachbetreuung
- Kundenbindung CRM
- Konfliktmanagement/Beschwerdemanagement
- Warenwirtschaftssysteme (WWS)/FulfillmentSoftware/Schnittstellen
- Logistik, Retourenmanagement
- Rechtliche Aspekte von Logistik/Fulfillment

Der Kurs schließt mit einem Abschlusstest in Form einer Projektarbeit ab. Die Projektarbeit erfolgt in Eigenregie der Teilnehmer. Für die Erstellung der Projektarbeit sind etwa 10 Stunden vorgesehen. Die Projektarbeit wird vom Dozenten tutoriell unterstützt. Zum Abschluss der Projektarbeit und als Voraussetzung für die Ausstellung des IHK Zertifikates „E-Commerce Manager (IHK)“ findet ein individuelles Fachgespräch als Online-Konferenz mit dem Trainer statt. Zur individuellen Identifikation und zum Fachgespräch (Kurspräsentation) wird vom Teilnehmer eine Webcam oder ein Smartphone mit Kamera benötigt.

TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN

- PC, Apple Mac oder Tablet (ab 7 Zoll)
- mindestens Microsoft Windows 10 oder macOS 11 oder Android 10 oder iOS 11 oder iPadOS 13
- Headset (Kopfhörer mit Mikrofon)
- Webcam (dringend empfohlen)
- Internetzugang mit mind. 2 Mbps im Download und 1 Mbps im Upload

ABSCHLUSS

Bei regelmäßiger Teilnahme stellen wir Ihnen eine Teilnahmebescheinigung über den Besuch des Lehrganges aus.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine – freiwillige – Zertifikatsprüfung in Form einer Projektarbeit an. Diese erfolgt in Eigenregie. Für die Erstellung der Projektarbeit sind etwa 10 Stunden vorgesehen und wird vom Dozenten tutoriell unterstützt.

Zum Abschluss der Projektarbeit und als Voraussetzung für die Ausstellung des IHK Zertifikates „E-Commerce Manager (IHK)“ findet ein individuelles Fachgespräch als Online-Konferenz mit dem Trainer statt.

Vertriebsspezialist/-in (IHK) – online

Webcode:
554VOnline

Zeitraum & Ort:	27. Januar bis 26. Mai 2025 online 07. April bis 09. Juli 2025 online 03. Juni bis 07. August 2025 online 17. September 2025 bis 10. Januar 2026 Online 18. November 2025 bis 05. Februar 2026 online
Dauer:	76 UE, die jeweiligen Veranstaltungszeiten können Sie unter Termininformation auf www.ihk-akademie-koblenz.de Webcode: 554VOnline nachlesen
Referent:	Live Online Trainer in Kooperation mit didaris
Preis:	1.990 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Der Vertrieb ist ein zentrales Element im Marketing-Mix. Es ist der Schlüsselfaktor für den Erfolg eines Produktes oder einer Dienstleistung.

Egal, ob Sie im Vertriebsinnen- oder -außendienst tätig sind oder hier Ihr zukünftiges Tätigkeitsfeld sehen. Ganz gleich, ob Sie telefonisch einen Kundentermin vereinbaren, Verhandlungsgespräche führen oder Maßnahmen zur Kundenbindung durchführen. Eine gute Vertriebsstrategie und die Kenntnis von Vertriebs-Skills machen noch keinen erfolgreichen Vertriebsspezialisten. Beim Vertrieb geht es auch um Menschenkenntnis, Psychologie, Fingerspitzengefühl und die Leidenschaft zum Verkaufen.

Der Zertifikatslehrgang bereitet Sie auf den professionellen Einsatz im Vertrieb vor. Sie lernen praxisnah Vertriebsaktivitäten erfolgreich zu planen, durchzuführen und zu kontrollieren. In diesem Zusammenhang beschäftigen Sie sich auch mit Rhetorik, Körpersprache, Verkaufspsychologie und wie Sie Ihre Kunden langfristig an sich binden. Falls Sie über erste Erfahrungen im Vertrieb verfügen, können Sie Ihr Verhalten reflektieren, verfeinern und optimieren, um den Erfolg Ihrer Vertriebsaktivitäten weiter zu steigern.

Damit der Transfer in Ihren Praxisalltag erfolgreich ist, werden Sie den Kurs aktiv mitgestalten und an Ihren Vertriebsfähigkeiten arbeiten können. Sie bestätigen Ihr Wissen abschließend in einer praxisorientierten Projektarbeit und einem anschließendem Online-Fachgespräch.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb, Verkaufsleiter, Verkaufsberater, Vertriebsingenieure, Außen-/Innendienstmitarbeiter, Kundenberater, Verkäufer

Das Online-Seminar richtet sich an Einsteiger und Personen mit ersten Erfahrungen im Vertrieb.

SEMINARINHALT

- Vertriebs-Basics: Aufgaben und grundlegende Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertrieb
- Digitalisierung im Vertrieb: Nutzen, Einsatzmöglichkeiten, Vor- und Nachteile
- Vertriebsstrategie und Businessplan
- Controlling im Vertrieb
- Akquise – Formen, Instrumente und Umsetzung
- Erfolgreich zum Verkaufsabschluss - Struktur, Phasen, Aufbau von Verkaufsgesprächen
- Einwandbehandlung im Kundengespräch
- Customer Relationship Management – Kundenpflege und -bindung
- Bedeutung von Rhetorik und Körpersprache
- Do's und Dont's im Vertrieb
- Kunden und Verkaufspsychologie
- Pencilselling und Verkauf mit Einsatz von Technik
- Cross-Selling
- Leadgenerierung: Kundenzufriedenheit und die Bedeutung von Empfehlungen
- Aufzeichnung der Konferenztermine

Der Kurs findet komplett live online statt. Falls Sie mal einen Termin verpassen, ist das kein Problem. Alle Kurstermine werden als Aufzeichnung zum Nacharbeiten zur Verfügung gestellt.

ABSCHLUSS

Der Lehrgang schließt mit einem Abschlusstest in Form einer Projektarbeit ab. Die Projektarbeit erfolgt in Eigenregie der Teilnehmer. Für die Erstellung der Projektarbeit sind etwa 10 Stunden vorgesehen. Die Projektarbeit wird vom Trainer tutoriell unterstützt. Zum Abschluss der Projektarbeit und als Voraussetzung für die Ausstellung des IHK Zertifikates „Vertriebsspezialist/-in (IHK)“ findet ein individuelles Fachgespräch als Online-Konferenz mit dem Trainer statt. Auch für das Fachgespräch wird eine Webcam benötigt.

Das IHK-Zertifikat berechtigt nicht zur Bezeichnung „zertifizierte/-r“ oder „geprüfte/-r“ Vertriebsspezialist/-in (IHK).

ZULASSUNG

Für die Zulassung zur Projektarbeit und zum Fachgespräch werden weder ein bestimmter Bildungsabschluss noch eine entsprechende Berufserfahrung vorausgesetzt.

TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN

- PC, Apple Mac oder Tablet (ab 7 Zoll)
- Microsoft Windows 7 oder höher
Mac OS X 10.8 (Mountain Lion) oder höher
Android 4.0x oder höher
iOS 7.0 oder höher
- Headset (Kopfhörer mit Mikrofon)
- Internetzugang mit mind. 0,6 Mbps im Download und 0,2 Mbps im Upload

Key Account Manager/-in (IHK)

Webcode:
557VProf

Zeitraum & Ort:	24. März bis 08. April 2025 in Koblenz 25. August bis 15. September 2025 in Koblenz
Dauer:	6 Tage inkl. Prüfungstag, montags und dienstags von 08.30 bis 16.15 Uhr
Referent:	Christian Brassat
Preis:	2.250 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Um die Anforderungen im Verkauf zu erfüllen, vermittelt unsere berufsbegleitende Weiterbildung zum „Verkaufsprofi (IHK)“ praxisnah Fach- und Methodenwissen.

Von der Gesprächstechnik über die Kundentypologie bis zum Key Account Management.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte mit Vertriebs-/Verkaufsfunktionen im Innen- und Außendienst, außerdem Servicetechniker, Kleinunternehmer, Geschäftsführer und Handwerksmeister.

INHALTE

- Marktverständnis / Bedürfnisse erkennen und Produkte strategisch ausrichten und platzieren
- Von der Preiskalkulationen bis zum Vertriebscontrolling
- Kommunikationstechniken und Präsentationstechniken

ABSCHLUSS

Bei regelmäßiger Teilnahme stellen wir Ihnen eine Teilnahmebescheinigung über den Besuch des Lehrganges aus.

Zusätzlich bieten wir Ihnen eine – freiwillige – Zertifikatsprüfung in Form einer Präsentation an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „Key Account Manager/-in (IHK)“.

Amazon-Workshop für Einsteiger

Webcode:
30-Amazon-I

Zeitraum & Ort:	12. März 2025 in Koblenz 17. September 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Katja Bell
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Richtig sind Sie in diesem Seminar, wenn Sie: Noch nie online verkauft haben und nun niedrigschwellig, über Amazon, einsteigen möchten. Bereits online verkaufen oder verkauft haben, vielleicht im eigenen Online-Shop, vielleicht auf anderen Marktplätzen, und nun auch über Amazon verkaufen möchten. Oder: Bereits als Seller (Händler, Hersteller und Markeninhaber) auf Amazon verkaufen, jedoch mit wenig Erfolg, und irgendwie nicht alles so läuft, wie Sie es sich vorgestellt haben.

Am Ende des Workshops wissen Sie, wie Produktdetailseiten aufgebaut sind wie Sie Ihr Verkäuferkonto erstellen und erste Produkte hochladen können, und erhalten einen kleinen Überblick, wie Sie Ihre Verkaufschancen auf dem Amazon Marktplatz erhöhen können..

ZIELGRUPPE

Dieser Workshop ist für Seller (Händler, Hersteller und Markeninhaber) gedacht, die sich ein erstes (oder auch zweites) Bild von Amazon machen möchten, sowie für Agenturen, die Seller betreuen.

INHALTE

- Was ist Amazon?
- Die Amazon-Infrastruktur
- Onboarding
- Erste Produkte
- Vom Suchen & Finden
- Erfolg haben

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Amazon-Workshop für Fortgeschrittene

Webcode:
30-Amazon-II

Zeitraum & Ort:	14. Mai 2025 in Koblenz 05. November 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Katja Bell
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Richtig sind Sie in diesem Seminar, wenn Sie: Bereits als Seller (Händler, Hersteller und Markeninhaber) auf Amazon verkaufen und durchstarten möchten.

Am Ende des Workshops wissen Sie, wie Sie Ihre Produkte sowohl in Deutschland als auch europaweit verkaufen und optimieren können, auf was Sie alles achten müssen, um Ihr Tagesgeschäft sicherzustellen, und wie Sie Ihre Erfolge messen und optimieren können.

ZIELGRUPPE

Dieser Workshop ist für Seller (Händler, Hersteller und Markeninhaber) gedacht, die bereits auf Amazon verkaufen und ihre Präsenz ausbauen möchten. Aber auch Vendoren können einige Informationen und Tipps für ihren Erfolg auf Amazon mitnehmen.

INHALTE

- Die Amazon-Infrastruktur
- Logistik
- Internationales
- Tagesgeschäft
- Werbung (Fortsetzung)
- Erfolg messen
- Steuer, Impressum usw.
- Spezielles
- Tipps & Tricks

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Angebotsvorbereitung – passgenaue Angebote für den Kunden

Webcode:
557Ange

Zeitraum & Ort:	07. März 2025 in Koblenz 05. September 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Joachim Frechen
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Der Aufbau, die Struktur sowie die vollständigen Bestandteile eines Angebotes sind der Grundstein für einen erfolgreichen Abschluss. Unerlässlich ist eine vollständige Recherche zwecks zielführender Bedarfsermittlung, das Erkennen der Kundenstrategie in Bezug auf die Unternehmensziele sowie die persönliche Note ihres Angebotes. Die oft vernachlässigte Individualität erhöht die Erfolgchancen noch einmal signifikant.

ZIELGRUPPE

Interessierte am Bereich Vertrieb sowie Vertriebsmitarbeiter., z. B.

- Verkäufer
- Außendienst
- Customer Service
- Vertriebsinnendienst
- Vertriebs-Assistenz
- Key Account Management

INHALTE

- Mehr Struktur im Aufbau und Vortrag
- Vollständige Bedarfsermittlung
- Potenzialerkennung
- Erkennen und Einsatz aller Variablen und Alleinstellungsmerkmale
- Stärkere Profilierung als Geschäftspartner
- Transfer in Ihre Praxis

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Zeitraum & Ort:	24./25. März 2025 online 03./04. November 2025 online
Dauer:	2 Tage, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	655 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Als Assistenz im Vertrieb sind Sie meist Schnittstelle für den Innen- und Außendienst sowie erste Ansprechperson für Ihre Kunden. Die tägliche Balance zwischen der Vorbereitung und Durchführung verschiedener Vertriebsprozesse sowie dem Umgang mit den vielfältigen Gesprächspartner*innen und deren Bedürfnissen erfordern einen kühlen Kopf, Selbstsicherheit und das nötige Fingerspitzengefühl. Ein grundlegender Einblick in die Verkaufspsychologie und die Kommunikation im gesamten Kundenprozess stärken Ihre Durchsetzungsfähigkeit.

Holen Sie sich in diesem Intensiv-Seminar das nötige Handwerkszeug für eine professionelle Unterstützung des Vertriebsteams! Sie lernen dabei auch, wie Sie besonders herausfordernde Gesprächssituationen lösen, rhetorisch geschickten Geschäftspartner*innen die Stirn bieten und Briefe sowie E-Mails kundenorientiert formulieren.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Sekretariat, Assistenz und Sachbearbeitung, die Aufgaben im Vertrieb oder Export übernehmen wollen oder als Vertriebsassistentin tätig sind.

INHALTE

- Von der Vertriebsassistentin zur Unterstützung der Vertriebsaktivitäten
- Erwartungen der internen und externen „Kunden“ kennen und verstehen
- Einsatz effektiver Kommunikations- und Verkaufspsychologie
- Aktive Gesprächsführung mit Fragetechniken
- Die Kunst des aktiven Zuhörens – Missverständnisse vermeiden
- Bring's auf den Punkt! Kernbotschaften adressatengerecht darstellen
- Effektiv Termine vereinbaren und Angebote nachfassen
- Typische Kundenvorwände und -einwände entkräften
- Erfolgsfaktoren für das Beschwerdegespräch
- Unangenehme Nachrichten psychologisch vermitteln
- Auf Augenhöhe mit Vielredner*innen, Angreifer*innen & Co.
- Ihr Update für verkaufsorientierte Briefe und E-Mails
- Fit in DIN 5008: aktuelle Veränderungen
- Typische „Korrespondenzfossilien“ vermeiden
- Formulierungshilfen für die Praxis

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Deeskalation und Resilienz im Vertrieb

Webcode:
557DRVer

Zeitraum & Ort:	14. April 2025 in Koblenz 09. Oktober 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Marcel Hilger
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Die Inflation schreitet voran und Kunden kontaktieren Sie immer häufiger aus einem debitorischen Hintergrund heraus – es geht um's Geld. Und wenn es im Gespräch um's Geld geht, möchten Kunden über Mahnungen, Zahlungsvereinbarungen oder Rabatte sprechen. Oftmals fühlen sich diese Kontakte für beide Seiten unangenehm an – die Eskalation droht. Das gleiche gilt auch für Beschwerden. Es ist wichtig, sich auf diese Situation vorzubereiten. Denn Eskalation kann durch eine auf den Kunden abgestimmte Gesprächssteuerung so gut wie immer vermieden werden. Deshalb thematisieren wir in diesem Trainingsmodul das Verhalten im persönlichen Kundenkontakt. Des Weiteren geht es um das Thema Resilienz, oder wie Sie die Herausforderungen des beruflichen Alltags nicht mit nach Hause nehmen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Marketingaufgaben im Unternehmen sowie Kleinunternehmer, Geschäftsführer und Handwerksmeister.

INHALTE

Einflussfaktoren auf die Kundenbeziehung

- In welchem Verhältnis stehe ich zu dem Kunden / Ansprechpartner
- Kommunikation: die Ich-Zustände
- Kommunikationsquadrat, welche Botschaft sende

ich auf welcher Ebene

- Stimmungsfelder: Missverständen, Ablehnung, Misstrauen
- Bedürfnisfelder: Verständnis, Wertschätzung, Verbindlichkeit, Glaubwürdigkeit

Lösungen / Entgegenkommen

- Welche Reaktionsmöglichkeiten haben wir?
- Einwandbehandlung, vom „Aber“ zum „positiven“. Kundeneinwände zur Lösung nutzen
- Emotionale Kommunikation. Zurück zur Sachebene. Inhalte besprechen / verhandeln; keine Positionen verteidigen. Erarbeiten von gemeinsamen Interessen (Schnittmengen)
- Praxistraining / ABC-Training + Erstellen ihres eigenen Wordings

Erste Hilfe Resilienz

- Differenzieren zwischen Funktion / Tätigkeit und Privatperson. Emotionale Grenzen setzen
- Abschalten nach dem Arbeitstag, Ankerpunkte im Alltag

Elegante Kürzung der Gesprächszeiten

- Positives Abkürzen von Gesprächen / Terminen mit offenem Verbleib
- Praxisbeispiele formulieren

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Führung von Vertriebsteams

Webcode:
557FührVertrieb

Zeitraum & Ort:	21. März 2025 online 24. Oktober 2025 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Eine Führungsrolle ist geprägt durch die Komplexität an Führungsthemen und Erwartungshaltungen. Insbesondere für Führungskräfte im Vertrieb ist der Spagat zwischen der eigenen Performance und der Motivator-Rolle“ eine große Herausforderung. Des Weiteren gewinnt die digitale Transformation im Vertrieb immer mehr von Bedeutung, sodass die Herausforderungen an Führungskräfte zunehmend wachsen. Die Förderung, Motivation und Coaching der Mitarbeiter und die Selbstführung einer Führungskraft sind unabdingbar, wenn es darum geht, gute Ergebnisse zu erreichen.

Dieser Workshop unterstützt Sie dabei, Ihre Führungskompetenzen aufzubauen und herauszufinden, welche Möglichkeiten Sie als Führungskraft haben Ihre eigene Leistungsfähigkeit und Motivation, und die von Ihrem Vertriebs-Team, zu steigern.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte im Vertrieb

INHALTE

- Leader oder Manager? Welche Führungskraft bin ich im Vertrieb?
- New Leadership – Führungspersönlichkeiten und Führungsverständnis
- Digital Sales Leadership – Welche Kompetenzen sind dafür notwendig?
- Kompetenzdefizite als Motivationsbarrieren
- Selbstführung & Selbstmanagement

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Konfliktmanagement im Vertrieb

Webcode:
557KonfliktVert

Zeitraum & Ort:	08. April 2025 online 02. Dezember 2025 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Vertriebsmitarbeiter sind häufig konfliktbehafteten Situationen ausgesetzt. Sei es bei der Preisverhandlung und Preispolitik, aufgrund eventueller Erwartungshaltungen von Kunden und Unternehmen, sowie manchmal auch durch intrapersonelle Konflikte. Wenn Konflikte nicht frühzeitig erkannt werden und es zu Eskalationen kommt, so kann dies schwerwiegende Folgen haben, wie Gefährdung der Zielerreichung und Beeinträchtigung der Kundenbeziehung bis hin zum Verlust von Kunden.

In diesem Online-Workshop erfahren Sie, wie Sie Spannungen und Konfliktsituationen frühzeitig erkennen und diese souverän und professionell lösen können.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter & Führungskräfte

INHALTE

- Konflikte erkennen und verstehen – Grundlagen des Konfliktmanagements im Vertrieb
- Strategien & Konfliktlösungsprozess
- Führung von konstruktiven Konfliktgesprächen
- Kommunikation, Deeskalation & Mediation

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Konventionelles & Agiles Projektmanagement im Vertrieb

Webcode:
557AgPMimV

Zeitraum & Ort:	17./18. Februar 2025 online 17./18. November 2025 online
Dauer:	2 Tage, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	655 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Agil zu sein und schnell auf Kundenanforderungen reagieren zu können ist inzwischen ein „Muss“ für Unternehmen die konkurrenzfähig bleiben wollen. Der Vertrieb hat dabei eine entscheidende Rolle als Umsatzgenerator. Daher gibt es auch im Vertrieb ständig neue Projekte, wie z.B. die Einführung eines neuen Produktes in den Markt, Kunden von Produktänderungen zu überzeugen, usw. die von Vertrieblern begleitet und teilweise geführt werden müssen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Vertriebs-/Verkaufsfunktionen im Innen- und Außendienst, außerdem Servicetechniker, Kleinunternehmer, Geschäftsführer und Handwerksmeister.

INHALTE

- Projektmanagement – Definition und Typen
- Differenzierung klassisches und agiles PM
- Einführung im konventionellen PM - Phasen des Projektmanagements im Vertrieb
- Initiierungsphase (Umfeld + Stakeholderanalyse, Formulierung von Projektzielen, Projektorganisation und Risikomanagement)
- Planungsphase (Ressourcen, Anforderungen, Kommunikation, Kostenschätzung, Zielformulierung, das magische Dreieck des Projektmanagements und Problemlösung im Projektmanagement)
- Ausführungsphase: Projektsteuerungszyklus, Projektcontrolling-Methoden, Qualitätsmanagement
- Projekt-Team und notwendige Kompetenzen im Projektmanagement
- Projektabschluss
- Agiles Arbeiten und agiles Mindset
- Agiles Projektmanagement – Scrum (Rollen, Ablauf und praktische Umsetzung im Vertrieb).

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Kundenbeziehungen erfolgreich pflegen

Webcode:
557Kundenbe

Zeitraum & Ort:	04. April 2025 in Koblenz 10. Oktober in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Joachim Frechen
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement basiert auf vielen, teils komplexen Informationssammlungen sowie der darauffolgenden vertrieblichen Einstufung nach Potenzialen, der strategischen Bedeutung sowie vieler systembedingter Faktoren wie zum Beispiel die Besuchsfrequenz oder der zugeteilten Verantwortungsebene. Das Ziel einer nachhaltigen Kundenbeziehung beinhaltet weitere wichtige Bausteine.

INHALTE

- Aufbau einer nachhaltigen Kundenbeziehung
- Optimierung der Basisfaktoren
- Zielführende Einstufung in das bestehende Vertriebssystem
- Einsatz von Kompetenz, Vertrauen und Persönlichkeit
- Erweitern der Themenvielfalt auf bestehenden Hierarchie-Ebenen

ZIELGRUPPE

Interessierte Mitarbeiter sowie Vertriebsmitarbeiter, z. B.

- Verkäufer
- Außendienst
- Customer Service
- Vertriebsinnendienst
- Vertriebs-Assistenz
- Key Account Management

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Zeitraum & Ort:	11. März 2025 in Koblenz 18. November 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Christian Minor
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Teilnehmer mit und ohne Erfahrung in der Telefonakquise erhalten eine ganzheitliche und praxisorientierte Schulung im Bereich des Telefonvertriebs. Dabei wird individuell auf die Anforderungen der jeweiligen Teilnehmer eingegangen. Typische Fehler in der Gesprächsführung sollen identifiziert und verbessert werden. Grundlagen und Methoden zur Verbesserung der Abschlussquote werden vermittelt und praktisch geübt. Die Teilnehmenden erarbeiten untereinander und mit Hilfe des Dozenten Strategien und Leitfäden für Ihre individuelle Vertriebssituation.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Marketing und Verkauf.

INHALTE

- Typische Fehler vermeiden
- Harmonisches Verkaufsgespräch führen
- Erfolgreiches Selbstmanagement
- Erstellung und Optimierung des Leitfadens
- Schlagzahl-Optimierung
- Komplexer Verkauf
- Rezeptionisten überwinden
- Vertrauen und Interesse gewinnen
- Gesprächs-Ziel festlegen
- Das Gespräch gezielt zum Abschluss bringen
- Praktische Gesprächsübungen

Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Professionelles Verkaufstraining

Webcode:
557Vertr

Zeitraum & Ort:	09. Mai 2025 in Koblenz 07. November 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Joachim Frechen
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Von der persönlichen Einstellung zum Verkaufen über eine effiziente Struktur bis zu einem bestmöglich vorbereiteten Verkaufsgespräch. Viele menschlichen Aspekte wie ein selbstbewusstes Auftreten, das Einbringen von Emotionalität sowie echtes Interesse am Bedarf des Gesprächspartners werden oft vernachlässigt. Verkaufen ist keine gelernte Formel, sondern eine Mischung aus Persönlichkeit, Kompetenz, Emotionalität und sehr guter Vorbereitung.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb, Verkaufsleiter, Verkaufsberater, Vertriebsingenieure, Außen-/Innendienstmitarbeiter, Kundenberater, Verkäufer.

INHALTE

- Selbstbewusstes Auftreten auf Augenhöhe
- Effizienz der Verkaufsunterlagen
- Zielführende Vorbereitung
- Nachvollziehbare Struktur im Gespräch
- Einsatz aller verfügbaren Variablen
- Persönlichkeit verkauft

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Stakeholder Dialoge im Vertrieb strategisch und empathisch erfolgreich umsetzen

Webcode:
557StakeDial

Zeitraum & Ort:	12. März 2025 online 15. Oktober 2025 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Der Erfolg im Vertrieb B2B hängt nicht nur von den zu verkaufenden Produkten ab, sondern auch von den Überzeugungs- und Beratungskompetenzen von Vertrieblern. Kaufentscheidungen sind teilweise emotional behaftet und hängen oft von der Sympathie ab. Die Kommunikation und das Auftreten von Vertriebsmitarbeitern spielen dabei eine große Rolle.

In diesem Workshop lernen Sie mit Techniken des Stakeholder-Dialoges (dessen Ursprung in Change-Prozessen liegt), wie Sie strukturiert und empathisch neue Kunden gewinnen und die Loyalität bei bestehenden Kunden erreichen und behalten.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsmitarbeiter

INHALTE

- Welche Faktoren haben einen Einfluss bei der Kundenakquise bis hin zur Kundenbindung
- Potenzialanalyse für die Anwendung von Stakeholder Dialoge
- Die Durchführung von Stakeholder Dialogen
- Der Prozess der menschlichen Entscheidungsfindung
- Strategien und Taktiken für Verhandlungsrunden
- Psychologische Manipulation und ihre Anwendung im Vertrieb

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Umgang mit Beschwerden und Reklamationen

Webcode:
557Rekla

Zeitraum & Ort:	14. Februar 2025 in Koblenz 04. Juli 2025 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Joachim Frechen
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Das Seminar vermittelt grundlegende Einsichten, Kenntnisse und Fertigkeiten zum Thema Reklamations- und Beschwerdemanagement. In persönlichen Gesprächen oder am Telefon verhalten sich Kunden nicht, wie Sie es in der Regel gewohnt sind. Bei Beschwerden und Reklamationen verhalten sie sich nicht typisch, sondern plötzlich anders in ihren Äußerungen und Forderungen. So manchen Kunden, wenn er reklamiert, lernt man dann erst kennen. Die Teilnehmenden lernen die typischen Verhaltensweisen der Kunden kennen und trainieren in schwierigen Situationen souverän und kundenorientiert zu agieren, statt zu reagieren.

- Wie eskalieren Konflikte – was kann ich grundsätzlich dagegen tun ?
- Rhetorische Werkzeuge in schwierigen Situationen nutzbringend einsetzen
- Grundlagen der Kommunikationspsychologie
- Einfache Gesprächstechniken zielorientiert verwenden
- Die Wahrnehmung der Gesprächsführung, anerkannte Modelle zu Interpretationen und Reaktionen
- Missverständnisse vermeiden durch den bewussten Einsatz von Sprache und Körpersprache
- Die Phasen eines Beschwerdegesprächs

INHALTE

- Was Beschwerdemanagement ist und weshalb es bedeutsam ist
- Welche Besonderheiten kennzeichnen die Konflikt-Kommunikation

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Umgang mit Stress im Vertrieb

Webcode:
557UmgmitStrimV

Zeitraum & Ort:	11. April 2025 online 14. November 2025 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	455 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Eine Tätigkeit im Vertrieb ist sehr spannend, herausfordernd und anspruchsvoll. Der Beruf als Vertriebler erfordert viele unterschiedliche Kompetenzen, die nicht nur fachlich und methodisch sind. Vertriebler müssen auch mit ihrer Ausstrahlungskraft und mentaler Stärke begeistern und vieles in Bewegung setzen, um ihre Verkaufsziele zu erreichen. Diese Anforderungen, kombiniert mit dem Leistungsdruck, können zu Stress führen, der langfristig negativen Folgen haben kann, auch im privaten Umfeld.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Vertriebs-/Verkaufsfunktionen im Innen- und Außendienst, außerdem Servicetechniker, Kleinunternehmer, Geschäftsführer und Handwerksmeister.

INHALTE

- Stress auf kognitiver & emotionaler Ebene
- Bewältigungsstrategien
- Was ist überhaupt Stress und wie entsteht Stress?
- Stressbewältigung auf emotionaler Ebene
- Die Rolle von Emotionen
- Instrumentelle Stressbewältigung
- Zeitmanagement
- Priorisierungsmanagement

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Verkaufsgespräche erfolgreich führen

Webcode:
557VGespr

Zeitraum & Ort:	13./14. März 2025 in Koblenz 06./07. Oktober 2025 in Koblenz
Dauer:	2 Tage, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Kerstin Seidel
Preis:	655 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Herausfordernde Zeiten brauchen neue Verkäufer – Moderne Verkaufsgespräche funktionieren nicht länger nach den alten Regeln vor der Digitalisierung. Erfolgreiche Kollegen im Kundenkontakt können gezielt die Perspektive des Kunden einnehmen und verstehen, wann Menschen kaufen und wie sie Entscheidungen treffen. In diesem temporeichen Grundlagentraining lernen und üben Sie, wie man professionell und strukturiert Verkaufsgespräche vorbereitet und durchführt. Anhand von Praxisbeispielen trainieren wir besonders Fragetechniken zur Bedarfsanalyse und den Umgang mit Einwänden, die Nutzenargumentation und schließlich das „Sackzumachen“.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter im Kundenkontakt, Außendienst sowie Innendienst, aktive Kundenberater, live und am Telefon

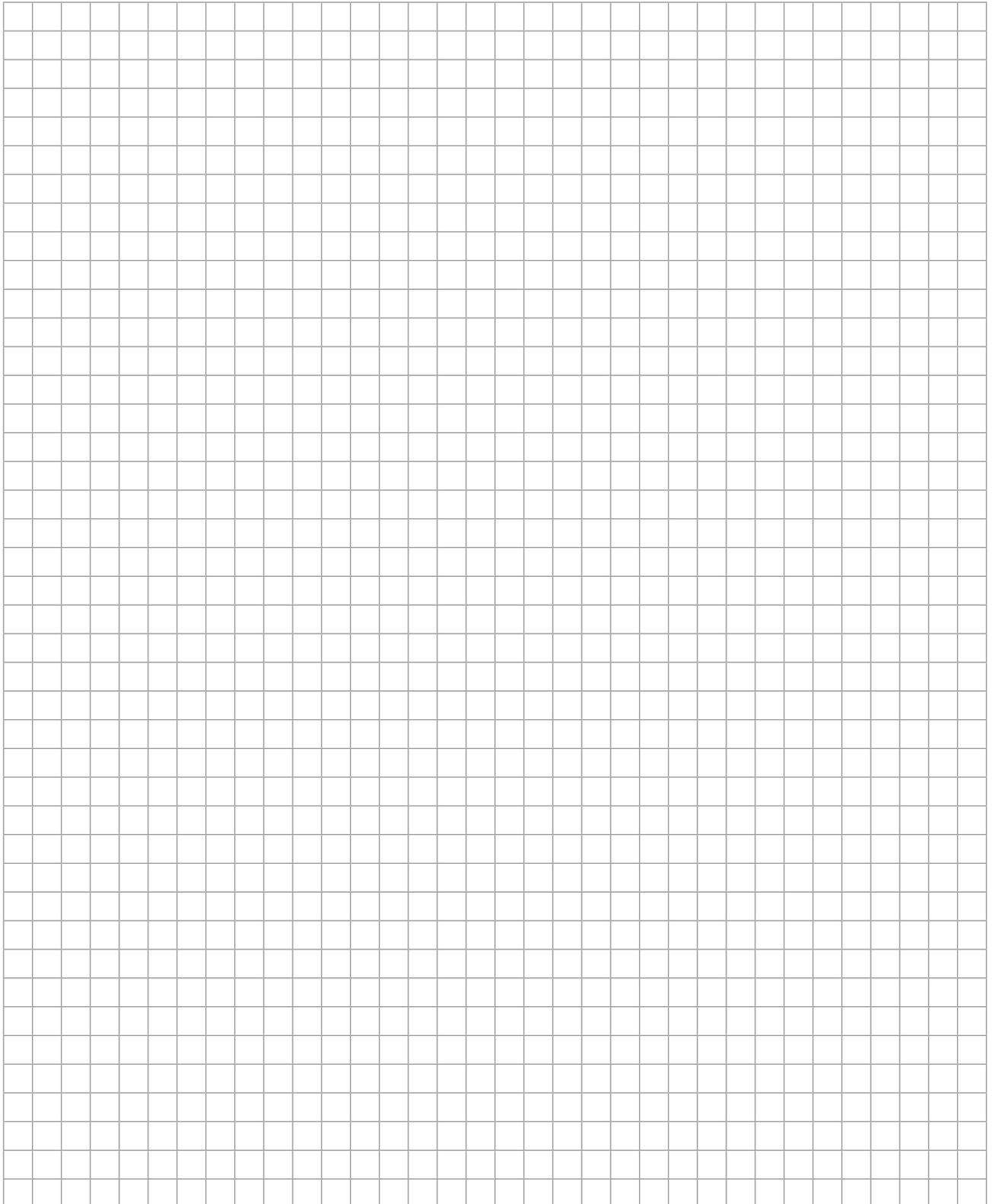
INHALTE

- Kaufmotive und Kundennutzen
- Grundlagen der Kommunikation
- Vorbereitung und Gesprächseinstieg finden
- Vorzimmerbarrieren
- Beziehung aufbauen, Vertrauen gewinnen
- Einwänden begegnen
- Fragetechniken und Gesprächsdesign
- Bedarfsanalyse
- Aus Produktvorteilen Kundennutzen formulieren
- Die Schritte der Argumentation
- Die richtigen Worte
- Kluge Preisverhandlungen führen
- Gemeinsam Lösungen finden und WIN-WIN-Situationen herstellen
- Abschluss und Sicherung
- Nachbereitung

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Notizen



INHOUSE-TRAININGS: WEITERBILDUNG NACH MASS

Es gibt Situationen, in denen eine maßgeschneiderte Weiterbildung die beste Lösung ist: Haben Sie eine größere Gruppe an Teilnehmenden? Haben Sie eine bestimmte Herausforderung, welche der aktuelle Weiterbildungsmarkt nicht lösen kann? Oder möchten Sie Ihren Mitarbeitenden einfach etwas ganz besonderes bieten? Mit uns haben Sie die Möglichkeit, Ihre Weiterbildung – vom Tagesseminar bis hin zum IHK-Zertifikatslehrgang – nach Ihren Wünschen und Vorstellungen zu gestalten. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite!

IHRE VORTEILE



Sie sind **frei und flexibel** in der Wahl der Inhalte, der Schwerpunkte und der Ziele Ihres Trainings.



Sie haben die **Sicherheit**, dass genau die Lernziele erreicht werden, welche Sie sich wünschen.



Sie sind an der Trainerauswahl beteiligt und können sich vorab **individuell** mit dem Trainer abstimmen.



Sie sparen **Zeit**, weil Sie die Dauer und den Termin des Trainings selbst festlegen können.



Sie erhalten maximalen **Komfort**, da Sie den Ort Ihres Trainings selbst bestimmen können. Sie haben die freie Wahl: Ob bei Ihnen vor Ort, in unseren modernen Schulungsräumen oder anderen Tagungszentren.

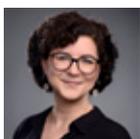


Sie **sparen Ressourcen**, dadurch dass 100% der geschulten Inhalte wirklich relevant für Sie sind.



Sie schaffen eine noch **höhere Zufriedenheit innerhalb Ihres Unternehmens**, da Ihnen Lösungen geboten werden, welche Sie effektiv nutzen und umsetzen können.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN FÜR INHOUSE-TRAININGS IN DEN BEREICHEN MARKETING & VERTRIEB

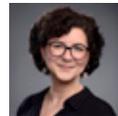


Jennifer Johnson

0261 30471-32

johnson@ihk-akademie-koblenz.de

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Jennifer Johnson
Telefon 0261 30471-32
Fax 0261 30471-21

johnson@ihk-akademie-koblenz.de

IHK-Akademie Koblenz e.V.
Josef-Görres-Platz 19
56068 Koblenz

www.ihk-akademie-koblenz.de

 [facebook.com/
IHKakademieKoblenz](https://facebook.com/IHKakademieKoblenz)

 [instagram.com/
ihkakademiekoblenz](https://instagram.com/ihkakademiekoblenz)

 ihk-akademie-koblenz.de/newsletter

Aus Gründen der Praktikabilität und besseren Lesbarkeit verzichten wir darauf geschlechtergerechte Bezeichnungen zu verwenden. Mit unseren Angeboten sprechen wir alle Menschen gleichermaßen an. Ähnliche bzw. vergleichbare Bildungsangebote finden Sie in Datenbanken im Internet, wie zum Beispiel „WIS“, oder erfragen Sie diese bei den Weiterbildungsberatern der Industrie- und Handelskammer.

IHK-Akademie Koblenz e. V., Vereinsregister Amtsgericht Koblenz VR 5a, Nr.: 3271 | Steuer-Nr.: 22/651/4719/0, vertreten durch den Vorstand: Stefan Munsch, Vorsitzender Vorstand, Dr. Sabine Dyas, Geschäftsführerin

Stand: 11/24, Änderungen vorbehalten

 **Akademie Koblenz**
Ausgezeichnet weiterkommen.