



WEITERBILDUNGEN
2026

Marketing und Vertrieb



Akademie Koblenz
Ausgezeichnet weiterkommen.

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



Olivia Kingaby

Produktmanagerin
Telefon 0261 30471-30
kingaby@ihk-akademie-koblenz.de

WIR STELLEN UNS VOR ...

Die IHK-Akademie Koblenz 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 bedarfsoorientiert 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.

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 erwarten 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.

INHALT

ANGEBOTE IM BEREICH MARKETING

MARKETING – HÖHERE BERUFSBILDUNG

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

7

MARKETING – ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

KI-Spezialist/-in für E-Commerce (IHK)	10
KI-Spezialist/-in für Online Marketing (IHK)	12
Online Marketing Manager/-in (IHK)	14
Online Marketing Manager/-in Advanced (IHK)	15
Social Media Manager/-in (IHK)	16
Social Media Manager/-in Advanced (IHK)	17

MARKETING – SEMINARE

Barrierefreie Websites und Webshops	19
Contentproduktion mit KI: Von der Idee zum fertigen Post mit ChatGPT & Co	20
Die Schreibwerkstatt: das Texten von professionellen Presseinformationen	21
Die Schreibwerkstatt: online-Texte optimieren	22
Erfolgreiches Social Media mit KI-Unterstützung: So geht's (fast) wie von selbst!	23
Google Unternehmensprofil	24
Grundlagen der Pressearbeit	25
Influencer Marketing – wie Kooperationen gelingen und was Marken von Influencern lernen können	26
Instagram 4Business – Einsteiger	27
Instagram 4Business – Fortgeschrittene	28
Performance Marketing & Sales Funnel – Kunden gewinnen mit System	29
Ready to Post – Social Media in der Praxis	30
Reichweite aufbauen mit Reels, Shorts und TikToks – Strategien für 100.000 Follower mit 9:16-Videos	31
Shorts, Reels & TikToks: Kurzvideoformate strategisch nutzen	32
Social Media Basics	33
Stark texten – Kunden aktivieren – von der Homepage bis zum Prospekt	34
Suchmaschinenoptimierung (SEO)	35
YouTube Shorts & vertikales Video: Einstieg für Unternehmer/-innen	36
YouTube-Strategien für KMU und Selbstständige	37

ANGEBOTE IM BEREICH VERTRIEB

VERTRIEB – HÖHERE BERUFSBILDUNG

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Vertrieb im Einzelhandel	39
---	----

VERTRIEB – ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

Customer Success Manager/-in (IHK)	41
E-Commerce Manager/-in (IHK) – online	43
Vertriebsspezialist/-in (IHK) – online	45

VERTRIEB – SEMINARE

Angebotsvorbereitung – passgenaue Angebote für den Kunden	47
Assistenz im Vertrieb	48
Führung von Vertriebsteams	49
Grundlagen im Vertrieb: von der Nachfrage bis zum Kundennutzen	50
Kaltakquisition am Telefon	51
Kommunikation im Vertrieb	52
Konfliktmanagement im Vertrieb	53
Konventionelles & Agiles Projektmanagement im Vertrieb	54
Kundenbeziehungen erfolgreich pflegen	55
Kundenreklamationen in Kundenzufriedenheit wandeln	56
Marketing trifft Vertrieb: Systematische Leadgenerierung und strukturierter Verkaufsprozess	57
Professioneller Telefonvertrieb	58
Professionelles Verkaufstraining	59
Stakeholder Dialoge im Vertrieb strategisch und empathisch erfolgreich umsetzen	60
Umgang mit Beschwerden und Reklamationen	61
Umgang mit Stress im Vertrieb	62
Vertrieb zeitgemäß gedacht: Wie digitale Tools den persönlichen Verkauf stärken	63
Zielgerichtete Bedarfsermittlung	64



MARKETING

Höhere Berufsbildung

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Marketing

– Bachelor Professional in Marketing

Webcode:
551FWM

Zeitraum & Ort:	18. Mai 2026 bis 27. August 2027 Live-online und zwei Blockwochen in Koblenz
Dauer:	ca. 16 Monate berufsbegleitend, dienstags und donnerstags, jeweils 17.30 Uhr bis 20.45 Uhr als Live online Unterricht und ca. 3x samstags von 08.30 Uhr - 15.00 Uhr
Preis:	4.350 €, alternativ zahlbar in 16 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 zu zulassen, 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.

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

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

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.



MARKETING
Zertifikatslehrgänge

KI-Spezialist/-in für E-Commerce (IHK)

Webcode:
554KIEC

Zeitraum & Ort: **09. März bis 27. April 2026 online**
08. Juni bis 04. Juli 2026 online
14. September bis 21. Oktober 2026 online
26. Oktober bis 07. Dezember 2026 online

Dauer: **60 UE**
die jeweiligen Veranstaltungszeiten finden Sie unter
Termininformation auf www.ihk-akademie-koblenz.de

Preis: **1.990 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Künstliche Intelligenz (KI) spielt eine immer wichtigere Rolle im E-Commerce, da sie dazu beiträgt, das Einkaufserlebnis für Kunden zu verbessern, die Effizienz der Betriebsabläufe zu optimieren und die Umsätze zu steigern.

KI-Algorithmen können Produktbeschreibungen optimieren oder das Kundenverhalten und die Einkaufshistorie analysieren, um personalisierte Produktvorschläge bereitzustellen, die den Interessen und Vorlieben der Kunden entsprechen.

Eine KI-unterstützte semantische Suche macht es möglich, dass selbst sehr allgemein formulierte Suchanfragen von Kunden zu erfolgreichen Ergebnissen führen, weil nicht nur nach bestimmten Begriffen sondern auch nach Sinnzusammenhängen gesucht wird. Alternativ zur Texteingabe können der Suche sogar Fotos als Eingabe dienen.

INHALT

Einführung in E-Commerce und KI

- Grundlagen des E-Commerce
- Was ist Künstliche Intelligenz?
- Bedeutung der KI im E-Commerce und relevante Studien

Daten und Datenmanagement

- Datenerfassung und -verarbeitung
- Datenbankdesign und -management
- Datenanalyse im E-Commerce
(Anwendungsfälle, Tools)

Machine Learning im E-Commerce

- Grundlagen des Machine Learning, Deep Learning
- Anwendungen von Machine Learning im E-Commerce
- Einführung in Recommender-Systems

KI-Anwendungen im E-Commerce

- Natural Language Processing (NLP) im E-Commerce
- Bilderkennung und Computer Vision
- Personalisierung und Kundenverhalten
- KI in der digitalen Werbung (Text, Bild, Video, Audio)
- Optimierung von Marketingkampagnen
- Kundenbindung und -akquisition mit KI
- Wichtige KI-Tools, KI-Plugins aus der Praxis

Ethik und rechtliche Aspekte

- Datenschutz und Compliance im E-Commerce
- Ethik bei der Verwendung von KI im E-Commerce
- Regulierungen und aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen
- die KI-Verordnung der EU

Praktische Anwendungen und Fallstudien

- Fallstudien aus der E-Commerce-Branche
- Praktische Anwendungen von KI-Technologien
- Diskussion von Best Practices
- Wichtige KI-Tools, KI-Plugins aus der Praxis
- Zukunftstrends und Entwicklungen
- Aktuelle Trends in E-Commerce und KI
- Zukünftige Entwicklungen und Technologien
- Strategische Planung für die Integration von KI im E-Commerce

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 mit anschließendem Fachgespräch an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „KI-Spezialist/-in für E-Commerce (IHK)“.

KI-Spezialist/-in für Online Marketing (IHK)

Webcode:
554KI OMM

Zeitraum & Ort: **03. Februar bis 10. April 2026 online**

13. April bis 08. Juli 2026 online

08. September bis 06. November 2026 online

21. Oktober 2026 bis 27. Januar 2027

Dauer: **80 UE**

**die jeweiligen Veranstaltungszeiten finden Sie unter
Termininformation auf www.ihk-akademie-koblenz.de**

Preis: **1.990 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Im Rahmen dieses praxisorientierten Kurses zum Thema Künstliche Intelligenz (KI) werden Ihnen fundierte Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt, um KI-Anwendungen gezielt im Online Marketing einzusetzen.

Sie lernen, wie Sie mithilfe von KI-Algorithmen Daten analysieren, Muster erkennen und fundierte Entscheidungen treffen können, um Ihre Marketingaktivitäten zu optimieren und die Zielgruppenansprache zu verbessern.

Die Weiterbildung "KI-Spezialist/-in für Online Marketing (IHK)" vermittelt Ihnen nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch praktische Übungen, um das Gelernte direkt anzuwenden. Sie werden befähigt, KI-Tools kreativ und effektiv im Kontext Ihres Unternehmens einzusetzen und somit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil im Bereich des Online Marketings zu erlangen.

INHALT

1. Einführung Online Marketing

- Grundlagen
- SOSTAC-Kreislauf
- ZMOT, Customer Journey
- Zielgruppen und Personas
- Lead Generierung
- Online Marketing-Funnel

2. Einführung in Künstliche Intelligenz (KI)

- Maschinelles Lernen und KI
- Sprachmodelle (LLM)
- Beispiele: OpenAI/ChatGPT, Microsoft Copilot, Google Bard, Salesforce Einstein
- KI-ChatBots
- Erste Schritte mit KI-Tools
- Prompt-Design/-Engineering
- Eigene GPTs erstellen
- Automatisierungen mit No Code-Tools
- Grenzen und Risiken des KI-Einsatzes
- die KI-Verordnung der EU

3. E-Mail-Marketing und Conversions

- Grundlagen E-Mail-Marketing
- Newsletter – von der Strategie bis zur Umsetzung
- KI in der Content-Kreation: Von der Idee über Themenliste bis zum kompletten Mailing
- Landingpages
- Datenschutz und Recht im E-Mail-Marketing

4. Suchmaschinenoptimierung und KI-Optimierung für Search und Answer Engines

- Einführung in die Suchmaschinenoptimierung
- SEO-Kriterien: Von Website-Ladezeit bis zum EEAT-Prinzip
- SEO-Analyse: Von Google Search Console bis zu KI-unterstützten Tools
- SEO-gerechte Inhalte mit KI erstellen
- AEO – Answer Engine Optimization
- GEO – Generative Engine Optimization

5. Content und Content-Marketing

- Content-Strategien
- Inhalte erstellen und optimieren: vom Text zum Video
- Content analysieren, optimieren und erstellen mit KI-Unterstützung

6. Search Engine Advertising (Google Ads und Microsoft Ads)

- Grundlagen SEA
- Eigene Anzeigen erstellen, analysieren und optimieren
- KI bei Google Ads und Microsoft Ads
- Mit KI Ads konzipieren und optimieren

7. Social Media

- Social Media-Strategien und deren Umsetzung
- Social Media mit KI: von Themen bis zur Content-erstellung
- KI bei Social Media Ads (Meta Ads)

8. Projektarbeit und Fachgespräch

- KI-Werkzeuge für die Konzepterstellung
- Online Marketing-Konzept erstellen
- Praktische Umsetzung einer Online-Marketing-Maßnahme
- Vorbereitung 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 mit anschließendem Fachgespräch an. Die erfolgreiche Teilnahme am Zertifizierungsverfahren bestätigen wir Ihnen mit dem Zertifikat „KI-Spezialist/-in für Online Marketing“.

Online Marketing Manager/-in (IHK)

Webcode:
544OMM

Zeitraum & Ort: **11. Juni bis 18. Juni 2026 online**
22. Oktober bis 29. Oktober 2026 online

Dauer: **6 Veranstaltungstage, jeweils von 09.00 bis 13.00 Uhr,**
zzgl. Selbstlernerinheiten (ca. 3 UE/U-Tag)

Preis: **2.590 €** (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.

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

Barrierefreiheit im digitalen Raum

- Rechtliche Grundlagen der Barrierefreiheit.
- Anforderungen und Prinzipien der Barrierefreiheit
- Barrierefreiheits-Quick-Check

Künstliche Intelligenz im Online Marketing

- Wie KI die Customer Journey verändert
- AI-Assistenten im Marketing: Überblick & Funktionsweise
- Strategische Optionen für Unternehmen

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

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: **20. Februar bis 30. März 2026 online**
08. Mai bis 15. Juni 2026 online
10. Juli bis 17. August 2026 online
11. September bis 19. Oktober 2026 online
13. November bis 21. Dezember 2026 online

Dauer: **50 UE, die jeweiligen Veranstaltungszeiten finden Sie unter Termininformation auf www.ihk-akademie-koblenz.de**

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
- Ableitung von Maßnahmen zur Optimierung
- 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
- Anzeigenoptimierung mithilfe von A/B-Tests und KI-gestützten Tools
- Kostenoptimierung
- Conversion Tracking

(KI-gestütztes) Web-Controlling

- Neue Entwicklungen im Web Controlling, neue Funktionen bei Google Analytics
- KI-Funktionalitäten in Analytics-Tools
- Datenanalyse mithilfe von KI-Tools
- Erweiterte Analysen und fortgeschrittene Berichts- und Dashboard-Lösungen mit KI Unterstützung
- 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)“.

Social Media Manager/-in (IHK)

Webcode:
544SMM

Zeitraum & Ort:	23. Februar bis 03. März 2026 in Bad Kreuznach 09. März bis 17. März 2026 in Koblenz 13. April bis 20. Mai 2026 online 24. August bis 01. September 2026 in Koblenz 09. November bis 16. Dezember 2026 online 16. November bis 24. November 2026 in Koblenz
Dauer:	7 Tage in Präsenz bzw. 14 Abende online
Preis:	2.350 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

In diesem praxisorientierten Kurs lernen Sie, wie Sie eine Social-Media-Strategie entwickeln und umsetzen. Dabei werden alle relevanten Themen und Aspekte behandelt, die für ein effizientes Social-Media-Management erforderlich sind. Sie arbeiten intensiv mit realen Beispielen aus verschiedenen Social-Media-Plattformen wie Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube oder TikTok. Dabei entwickeln Sie ein tiefes Verständnis für die Besonderheiten jeder Plattform und lernen, wie Sie Social Media effektiv für den Aufbau von Markenbekanntheit, Image-Steigerung sowie Kunden- und Mitarbeitergewinnung nutzen können – stets unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen.

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
- Kurzer Abstecher in die Welt der AI

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: **06. März bis 13. April 2026 online**
12. Juni bis 20. Juli 2026 online
09. Oktober bis 16. November 2026 online

Dauer: **50 UE**
die jeweiligen Veranstaltungszeiten finden Sie unter
Termininformation auf www.ihk-akademie-koblenz.de

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 in sozialen Netzwerken
- Übersicht neuer sozialer Netzwerke (Zahlen, Fakten, Zielgruppen)
- Anpassung der Social-Media-Strategie an neue Funktionen und Netzwerke
- Trends und Entwicklungen im Bereich Social Media
- Optimierung der Social-Media-Strategie – Teil 1

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
- Optimierung der Social-Media-Strategie – Teil 2

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
- Optimierung der Social-Media-Strategie – Teil 3

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)“.

SOCIAL MEDIA



MARKETING
Seminare

Barrierefreie Websites und Webshops

Webcode:
557BWW

Zeitraum & Ort: **21.04.2026 online**
26.10.2026 online

Dauer: **1 Tag, von 08.30 bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Lisa Eiserloh**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Mit dem Inkrafttreten des European Accessibility Act (EAA) und des Barrierefreiheitsstärkungsgesetzes (BFSG) im Juni 2025 wird es für den öffentlichen Sektor und auch für einige Unternehmen verpflichtend, ihre Websites, Webshops und digitalen Anwendungen barrierefrei zu gestalten. Viele Verantwortliche wissen jedoch nicht, wo sie ansetzen sollen. Jetzt aktiv zu werden, verhindert rechtliche Konsequenzen und schafft barrierefreie Zugänge für alle Nutzer. Melden Sie sich zu unserem praxisnahen online-Seminar an und erfahren Sie, wie Sie Ihre Website oder Ihren Webshop zukunfts-sicher und barrierefrei gestalten.

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern ein Verständnis der rechtlichen Anforderungen zur Barrierefreiheit und zeigt praxisnah, wie diese auf Websites und Webshops angewendet werden können. Ziel ist es, dass die Teilnehmer nach dem Seminar wissen, welche Maßnahmen für die Barrierefreiheit ihrer digitalen Angebote notwendig sind und einen konkreten Umsetzungsplan erstellen können.

INHALT

Rechtliche Grundlagen der Barrierefreiheit

- Überblick über die relevanten Gesetze wie BGG, BITV 2.0, EAA und BFSG. Gemeinsamer Check, welches Gesetz für welche Teilnehmer relevant ist.

Anforderungen der Barrierefreiheit

- Die wichtigsten Prinzipien der Barrierefreiheit (nach WCAG 2.1/2.2) und deren Anwendung auf Websites. Praktische Beispiele.

Barrierefreiheits-Quick-Check

- Eigenständige Analyse der Teilnehmer-Websites anhand einer bereitgestellten Checkliste. Identifikation der größten Barrieren.

Maßnahmenplanung

- Diskussion der Analyseergebnisse und Erstellung eines individuellen Maßnahmenplans zur Umsetzung der Barrierefreiheit.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Contentproduktion mit KI: Von der Idee zum fertigen Post mit ChatGPT & Co

Webcode:
557CKI

Zeitraum & Ort: **12.02.2026 online**
23.06.2026 online

Dauer: **1/2 Tag, von 8.30 Uhr bis 11.45 Uhr**

Referentin: **Sabrina Walter**

Preis: **265 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Das Seminar vermittelt einen praxisnahen und leicht zugänglichen Einstieg in die Nutzung von KI für die Contentproduktion. Teilnehmende lernen, wie sie mit effektiven Prompts kreative Texte generieren, KI-Tools für Planung und Ideenfindung einsetzen und visuelle Inhalte mithilfe von KI erstellen. Ziel ist es, den Einsatz von KI im Marketingalltag zu erleichtern und so Zeit zu sparen sowie die Contentqualität zu steigern.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

INHALTE

- Grundlagen des Promptings für Social Media und Content-Erstellung
- Nutzung von Text-KI wie ChatGPT zur Ideenfindung und Contentplanung
- Einführung in KI-gestützte Tools zur Erstellung visueller Inhalte
- Praxisübungen: Vom Konzept zum fertigen Post mit KI-Unterstützung
- Tipps für den effizienten und ethischen Umgang mit KI im Marketing

Die Schreibwerkstatt: das Texten von professionellen Presseinformationen

Webcode:
557SWPP

Zeitraum & Ort:	06. Februar 2025 in Koblenz und online 24. September 2026 in Koblenz und online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Petra von Schenck
Preis:	465 € (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:	20. März 2026 in Koblenz und online
	06. November 2026 in Koblenz und online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Petra von Schenck
Preis:	465 € (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:	17. Januar 2026 in Koblenz 26. September 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alexander Stein
Preis:	565 € (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 KIErfahrung, 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.

Google Unternehmensprofil

Webcode:
557GoogleUP

Zeitraum & Ort: **09. März 2026 online**
13. Oktober 2026 online

Dauer: **1/2 Tag, von 08.30 bis 11.45 Uhr**

Referentin: **Sabrina Walter**

Preis: **265 €** (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.

Grundlagen der Pressearbeit

Webcode:
557GPress

Zeitraum & Ort:	15./16. Februar 2026 in Koblenz und online
	09./10. September 2026 in Koblenz und online
Dauer:	2 Tage, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Petra von Schenck
Preis:	665 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

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

Gute Presse-Arbeit ermöglicht einen gelungenen Außenauftritt 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
- Grundausstattung 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.

Influencer Marketing – wie Kooperationen gelingen und was Marken von Influencern lernen können

Webcode:
557INMA

Zeitraum & Ort:	13. Februar 2026 in Koblenz 27. November 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Robin Förster
Preis:	465 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Influencer-Marketing stellt Marketingverantwortliche vor neue Herausforderungen. Wie sehen Kooperationen aus, die nachhaltig wirken, echte Ergebnisse liefern und gleichzeitig authentische Partnerschaften mit Influencer:innen ermöglichen?

In diesem Tagesseminar wird praxisnah gezeigt, wie eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Marken und Content Creators gelingen kann, bei der Reichweite, Markenbindung und messbare Ergebnisse vereint werden.

Der Kurs wird von einer Fachperson geleitet, die über Erfahrung sowohl im Influencer-Bereich als auch in der strategischen Markenkommunikation verfügt – und somit beide Perspektiven auf professionelle Weise verbindet.

INHALTE

- Influencer-Marketing neu denken!
- Was können Marketingverantwortliche von Influencern lernen?
- Was zeichnet erfolgreiche Kooperationen aus?
- Welche Kooperationsmöglichkeiten bieten sich auf TikTok, Instagram und YouTube?
- Was bringen Influencer-Marketing-Aktivitäten?
- Influencer-Marketing verstehen und für die eigenen Zwecke nutzen.
- Die Vorteile von Influencer-Marketing nutzen.
- Neue Möglichkeiten durch Influencer-Marketing.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Instagram 4Business – Einsteiger

Webcode:
557I4B

Zeitraum & Ort:	31. Januar 2026 in Koblenz
	24. Oktober 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alexander Stein
Preis:	565 € (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.

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.

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.

Instagram 4Business – Fortgeschrittene

Webcode:
557I4BF

Zeitraum & Ort:	28. Februar 2026 in Koblenz 21. November 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alexander Stein
Preis:	565 € (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.

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?

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.

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.

Performance Marketing & Sales Funnel – Kunden gewinnen mit System

Webcode:
557PMSF

Zeitraum & Ort:	14. April 2026 in Koblenz 24. September 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Alena Appel
Preis:	465 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

- Grundlagen und Erfolgsfaktoren des Performance, Marketings
- Verständnis von Sales-Funnel-Strukturen und Customer Journeys
- Tools und KPIs zur Steuerung und Optimierung von Kampagnen
- Praxisorientierte Methoden zur Leadgenerierung und -qualifizierung
- Verbindung von Marketing- und Vertriebsprozessen für nachhaltigen Erfolg

INHALTE

Einführung in Performance Marketing

- Was ist Performance Marketing? Abgrenzung zum klassischen Marketing
- Zielgerichtete Kampagnenplanung und Budgetsteuerung
- Wichtige Kanäle: Google Ads, Meta Ads, LinkedIn, E-Mail-Marketing, Remarketing

Der Sales Funnel – Kundenreise systematisch gestalten

- Aufbau eines klassischen Funnels: Awareness, Consideration, Conversion, Loyalty
- Passende Inhalte und Maßnahmen für jede Funnel-Stufe
- Praxisbeispiele erfolgreicher Funnel-Strategien

Zielgruppen, Personas und Customer Journeys

- Zielgruppendefinition und datenbasierte Segmentation
- Entwicklung von Personas und zielgerichtete Ansprache
- Customer Journey Mapping: Identifikation und Optimierung von Touchpoints

Praxis: Funnel-Design und Kampagnenstrategie

- Entwicklung eines eigenen Funnels für Produkt oder Dienstleistung
- Auswahl geeigneter Kanäle, Inhalte und Tools
- Feedback, Optimierung und Transfer in den Arbeitsalltag

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Ready to Post – Social Media in der Praxis

Webcode:
557SMP

Zeitraum & Ort:	12. Januar 2026 in Bad Kreuznach
	16. April 2026 online
	14. September 2026 online
	06. November 2026 in Bad Kreuznach
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr
Referent:	Lena Schäfer
Preis:	465 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Die Teilnehmenden gewinnen Sicherheit im Umgang mit sozialen Medien, kennen die wichtigsten Tools zur Content-Erstellung und können eigenständig Stories, Reels und Beiträge gestalten. Ziel ist es, Hemmschwellen abzubauen und kreative Prozesse ins Laufen zu bringen.

INHALTE

- Grundlagen der Content-Erstellung: Welche Formate funktionieren wo?
- Storytelling auf Instagram: Ideenfindung, Struktur und Umsetzung
- Canva praxisnah: Kreative Karussell-Posts, die überzeugen
- Reels leicht gemacht: Tipps zur Erstellung, Schnitt und Veröffentlichung
- Best Practices & Tools: Zeitsparende Helfer für kreatives Arbeiten

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Reichweite aufbauen mit Reels, Shorts und TikToks – Strategien für 100.000 Follower mit 9:16-Videos

Webcode:
557RST

Zeitraum & Ort: **09. bis 10. Februar 2026 in Koblenz**
 09. bis 11. November 2026 in Koblenz
Dauer: **2 Tage, von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr**
Referent: **Robin Förster**
Preis: **665 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)**

ZIELE

Im Durchschnitt verbringen Nutzer:innen täglich etwa drei Stunden mit dem Konsum von Kurzvideos auf Plattformen wie Instagram, YouTube und TikTok. Erfolgreiche Reels, Shorts und TikToks zeichnen sich dadurch aus, dass sie unterhalten, informieren und inspirieren. Dieser Kurs legt den Schwerpunkt auf die praktische Umsetzung und Produktion solcher Inhalte. Die Teilnehmer:innen sollten daher bereit sein, aktiv vor der Kamera mitzuwirken. Der Kurs vereint fundiertes Marketingwissen mit praxisnahen Einblicken aus dem Influencer-Bereich, um eine ganzheitliche Perspektive auf erfolgreiche Kurzvideo-Strategien zu bieten.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

INHALTE

- Was können Marketingverantwortliche von Influencern lernen?
- Wie müssen 9:16-Videoinhalte heute aussehen?
- Wie erstellt man erfolgreiche Videoinhalte?
- Case Studies erfolgreicher Social-Media-Channels
- Produktion und Umsetzung von eigenen Videoinhalten
- Wie baut man organisch Reichweiten mit Reels, Shorts und TikToks auf?

Shorts, Reels & TikToks: Kurzvideoformate strategisch nutzen

Webcode:
557KVF

Zeitraum & Ort: **02. März 2026 online**
13. Juli 2026 online

Dauer: **1/2 Tag, von 8.30 Uhr bis 11.45 Uhr**

Referent: **Sabrina Walter**

Preis: **265 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)**

ZIELE

Das Seminar vermittelt praxisnah, wie Kurzvideoformate auf verschiedenen Plattformen strategisch eingesetzt werden können, um Sichtbarkeit und Reichweite zu erhöhen. Teilnehmende lernen die Besonderheiten von Shorts, Reels und TikToks kennen, entwickeln effektive Storytelling-Techniken und setzen passende Produktions-Tools ein. Ziel ist es, die Kurzvideos nicht nur als Content, sondern als wirkungsvolle Marketinginstrumente zur Leadgenerierung und nachhaltigem Wachstum zu nutzen.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

INHALTE

- Vergleich der Kurzvideoformate auf YouTube Shorts, Instagram Reels und TikTok
- Grundlagen des Storytellings für kurze, prägnante Videos
- Praxisorientierte Tipps zur Videoproduktion und Einsatz von Tools
- Strategien zur Reichweitensteigerung auf den jeweiligen Plattformen
- Nutzung der Formate zur Leadgenerierung und Kundenbindung
- Plattformübergreifende Nutzung und Optimierung der Kurzvideos

Social Media Basics

Webcode:
557SMB

Zeitraum & Ort:	03. März 2026 in Koblenz
	20. Oktober 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Rüdiger Frankenberger
Preis:	465 € (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.

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

ZIELGRUPPE

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

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

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

Webcode:
557Text

Zeitraum & Ort:	17. März 2026 in Koblenz 16. September 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Andreas Merfels
Preis:	465 € (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 auszeichnen und wie Sie es schaffen, starke Texte zukünftig selbst zu formulieren.

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.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Marketing und Interessierte.

Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Webcode:
557SEOGL

Zeitraum & Ort:	05. Mai 2026 online
	22. Juni 2026 in Bad Kreuznach
	19. Oktober 2026 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referentin:	Lena Schäfer
Preis:	465 € (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 zu stande 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 geeignet, die als Web-Entwickler tätig sind oder Web-Sites betreuen sowie administrieren und immer häufiger mit Marketing Aufgaben betraut werden. Gleichermaßen 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.

YouTube Shorts & vertikales Video: Einstieg für Unternehmer/-innen

Webcode:
557YTShorts

Zeitraum & Ort:	27. Januar 2026 online
	18. Juni 2026 online
Dauer:	1/2 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Sabrina Walter
Preis:	265 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Das Seminar vermittelt den Teilnehmenden praxisnah, wie sie YouTube Shorts und vertikale Videos effizient und zielgerichtet für ihr Unternehmen produzieren können. Dabei lernen sie die Besonderheiten und Chancen von YouTube Shorts im Vergleich zu anderen Kurzvideo-Plattformen wie Reels und TikTok kennen. Sie erhalten konkrete Werkzeuge und Tipps für die schnelle Videoproduktion, den Einsatz passender Tools sowie den optimalen Einsatz von Hashtags. Ziel ist es, die Reichweite auf YouTube nachhaltig zu erhöhen und Kurzvideos als effektives Marketinginstrument in der digitalen Kommunikation zu etablieren.

Am Ende des Tages sind die Teilnehmer:innen in der Lage, eigenständig kurze, ansprechende Videos zu erstellen, die speziell auf die Zielgruppe und Plattform zugeschnitten sind.

INHALTE

- Videos schnell & effizient erstellen
- Tools zur Videoproduktion
- Hashtag-Strategien
- YouTube Shorts im Vergleich zu Reels & TikTok
- Fokus auf YouTube als Plattform

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

YouTube-Strategien für KMU und Selbstständige

Webcode:
557YTKMU

Zeitraum & Ort:	17. März 2026 online 05. November 2026 online
Dauer:	1/2 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Sabrina Walter
Preis:	265 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Ziel des Seminars ist es, Teilnehmenden aus kleinen und mittleren Unternehmen sowie Selbstständigen praxisnah und verständlich zu vermitteln, wie sie einen erfolgreichen YouTube-Kanal aufbauen können – ganz ohne technische Vorkenntnisse und mit einem kleinen Budget. Die Teilnehmenden lernen, wie sie ihren Content gezielt planen, mit einfachen Mitteln professionelle Videos direkt mit dem Smartphone produzieren und ihre Reichweite systematisch ausbauen. Außerdem wird vermittelt, wie sie die Analyse-Tools von YouTube Studio effektiv nutzen, um den Erfolg ihrer Videos zu messen und ihre Strategie kontinuierlich zu optimieren. So werden sie befähigt, YouTube als wirkungsvolles Marketinginstrument für ihre Zielgruppe einzusetzen und nachhaltig Sichtbarkeit und Kundengewinnung zu steigern.

INHALTE

- Aufbau und Strukturierung eines YouTube-Kanals
- Planung und Organisation von zielgerichtetem Content
- Videoproduktion mit dem Smartphone – praktische Tipps und Tricks
- Strategien zum Reichweitenaufbau und zur Zuschauerbindung
- Nutzung und Auswertung von YouTube Studio zur Performance-Analyse
- Praxisnahe Übungen zur Umsetzung und Optimierung der Inhalte

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.



VERTRIEB

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

Webcode:
551FWViEo

Zeitraum & Ort: **Termine auf Anfrage**
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 Handelassistenten 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.

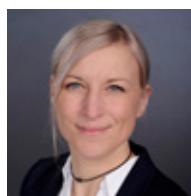
Die Zulassung erfordert einschlägige Berufspraxis. Die Dauer der erforderlichen Berufspraxis ist von der Art des Ausbildungsabschlusses abhängig:

- 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.

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.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sonja Pelz | Telefon 0261 30471-74 | pelz@ihk-akademie-koblenz.de

Customer Success Manager/-in (IHK)

Webcode:
551FWECO

Zeitraum & Ort:	16. März bis 15. April 2026 online 14. September bis 14. Oktober 2026 online
Dauer:	54 UE, die jeweiligen Veranstaltungszeiten können Sie unter Termininformation auf www.ihk-akademie-koblenz.de
Preis:	2.150 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Ziel des Zertifikatslehrgangs zum Customer Success Manager:in ist es, Sie in definierten Disziplinen zu qualifizieren und Ihnen die notwendigen Kompetenzen zu vermitteln, um die Kunden der Organisation optimal zu betreuen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Sie erfahren, wie Sie die Bedürfnisse und Ziele Ihrer Kunden verstehen und ihnen hierfür passende Lösungen anbieten. Dadurch steigern Sie die Kundenzufriedenheit und Ihren eigenen Erfolg. Zusätzlich erfahren Sie, wie Sie effektiv mit verschiedenen Stakeholdern kommunizieren, wie Sie kritische Situationen meistern und Ihre eigene Rolle als Customer Success Manager*in weiterentwickeln. Methoden und Arbeitsmaterialien: Vortrag, Umfrage, Gruppenarbeit und -gespräch, Arbeit mit vorbereiteten Excelsheets, Arbeit mit einem (echten) Use Case aus Ihrem Tagesgeschäft

Für wen dieser Zertifikatskurs geeignet ist: Mitarbeitende in vertriebsnahen Abteilungen (Vertriebsingenieure, Berater, Verkäufer, Kundenbetreuung im Innen- oder Aussendienst, Reklamationswesen, Customer Care, Servicetechniker im Aussendienst) mit einer zukünftigen Ausrichtung auf Customer Success Management.

Für wen dieser Zertifikatskurs nicht geeignet ist: Vertriebler, die ein ultimatives Vertriebsseminar suchen mit einer zukünftigen Ausrichtung auf Vertrieb.

INHALT

Start: Kick-Off zu Ihrer Qualifizierung und zum kennenlernenlernen

- Du, Deine Branche, Dein Unternehmen, Deine Ziele
- Dein Lehrgang, die Agenda, die Termine, Deine Trainer, Deine Zertifizierung

Modul1: Die gemeinsamen Nenner im Customer Success Management

- Wie der CSM die Teams im Kundengeschäft unterstützt
- Die Leitplanken für ein erfolgreiches Customer Success Management
- Die Rolle des Customer Success Managers:in
- Kolleg:innen für neue Entwicklungen motivieren
- Neue Perspektiven aus der Customer Journey für das Customer Success Management

Modul 2: Go digital

- Königsweg Customer Relation Management im Kundengeschäft
- Von analog zu digital an den Schnittstellen auf der Customer Journey
- Kommunikation, Planung und Information an einem Ort
- Gute Helferlein: ChatGPT und KI gekonnt einsetzen

Modul 3: Beziehungsmanagement im Customer Success Management

- Kommunikationsstrategien für eine erfolgreiche Kundenbetreuung
- Beziehungsmanagement und Kundenbindung
- Konfliktmanagement und Lösungsstrategien
- Offene Türen für neue Perspektiven: Parameter für eine optimale Kundenbetreuung

Modul 4: Präsentieren heißt brillieren

- Sich besser verstehen lernen mit dem Sender-Empfänger Modell
- Klarer und respektvoller kommunizieren
- Die Haltung „spricht“ mit: Körpersprache und Rhetorik
- Brilliant Vortragen mit AIDA & Pecha Kucha
- Prägnant visualisieren mit Power Point, Prezi, Sway

Modul 5: Kundensegmentierung und Customer Relation Management (CRM)

- Was ist Kundenbeziehungsmanagement?
- CRM täglich schnell und einfach „füttern“ und auswerten
- Das Gold im KBM: die Pflege der Bestandsdaten
- Neue Vertriebs- und Kommunikationskanäle mit neuer Kundensegmentierung
- Nicht raten, besser ergründen: Arbeiten mit Personen

Modul 6: Die Customer Journey

- Aufbau und Erstellung einer Customer Journey
- Verzahnung von Digital und Analog schafft mehr Kundenerfolge
- Modernes Vertriebsmanagement
- Erfolgsmessung auch mal mit neuen Kennzahlen

Modul 7: Mehr Kundenorientierung schafft mehr Kundenerfolge (Customer Success)

- Von der Not zur Tugend: Auslöser für Kundenorientierung
- Wie erfolgreiche Kundenerlebnisse die Kolleg/-Innen motiviert
- Auf den Punkt gebracht: die Schlüsselkompetenzen der Kundenorientierung
- Die Potenziale der Kundenorientierung identifizieren und heben
- Der heimliche Vorstand ist das Controlling: Kosten-Nutzen-Analyse von Maßnahmen,
- betriebswirtschaftliche Aspekte und Argumentationsgrundlagen für Maßnahmen

Modul 8: Ziele der Kundenorientierung

- Besser sein als andere: Wettbewerbsvorteile schaffen
- Wie aus Mehrwerten mehr Ertrag wird
- Effizientes digitalisieren vom Stuhl des Kunden aus bewerten
- Freiwerdende Personalressourcen für mehr Geschäft nutzen

Modul 9: Projektmanagement und -tools

- Das Formulieren von konkreten Zielen
- Ein klares Ziel ist stets messbar: Zielerreichung in Zeit und Geld abbilden
- Was rechnet sich wo und wie? Einführung die Balanced Score Card
- Ziel, Prozess und Zielerreichung: Einführung in OKR
- Endlich effizient und zusammen arbeiten: Einführung in Kanban

Modul 10: Rechtssicherheit

- Wer darf was mit wem und wie?
- DSGVO und UWG

ZIELGRUPPE

Für wen dieser Zertifikatskurs geeignet ist: Mitarbeiter in vertriebsnahen Abteilungen (Vertriebsingenieure, Berater, Verkäufer, Kundenbetreuung im Innen- oder Aussendienst, Reklamationswesen, Customer Care, Servicetechniker im Aussendienst) mit einer zukünftigen Ausrichtung auf Customer Success Management.

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 „Customer Success Manager/-in (IHK)“.

E-Commerce Manager/-in (IHK) – online

Webcode:
544ECM

Zeitraum & Ort:	10. Februar bis 21. Mai 2026 online 16. März bis 18. Mai 2026 online 19. Mai bis 20. August 2026 online 18. August bis 17. November 2026 online 13. Oktober bis 02. Februar 2027 online
Dauer:	je nach Lehrgangsumfang, 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:
554Vsonline

Zeitraum & Ort:	26. Januar bis 19. Mai 2026 online 21. April bis 15. September 2026 online 16. Juni bis 01. Oktober 2026 online 22. September 2026 bis 09. März 2027 online 16. November 2026 bis 24. März 2027 online
Dauer:	76 UE, die jeweiligen Veranstaltungszeiten können Sie unter Termininformation auf www.ihk-akademie-koblenz.de nachlesen
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 Verkaufsprychologie
- 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

Angebotsvorbereitung – passgenaue Angebote für den Kunden

Webcode:
557Ange

Zeitraum & Ort: **06. März 2026 in Koblenz**
28. August 2026 in Koblenz

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referent: **Joachim Frechen**

Preis: **465 €** (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 Erfolgsschancen 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.

Assistenz im Vertrieb

Webcode:
557AssV

Zeitraum & Ort: **20./21. April 2026 online**
28./29. September 2026 online

Dauer: **2 Tage, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Helen Martini-Girnstein**

Preis: **665 €** (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 Verkaufspräzesspsychologie 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 Vertriebsassistenz tätig sind.

INHALTE

- Von der Vertriebsassistenz zur Unterstützung der Vertriebsaktivitäten
- Erwartungen der internen und externen „Kunden“ kennen und verstehen
- Einsatz effektiver Kommunikations- und Verkaufspräzesspsychologie
- 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.

Führung von Vertriebsteams

Webcode:
557FuehrVertrie

Zeitraum & Ort:	12. Juni 2026 online
	06. November 2026 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	465 € (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 steigen.

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.

Grundlagen im Vertrieb: von der Nachfrage bis zum Kundennutzen

Webcode:
557GLVer

Zeitraum & Ort:	02. März 2026 in Koblenz 16. November 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Christian Brassat
Preis:	465 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmenden einen umfassenden Überblick über die grundlegenden Aufgaben im Vertrieb und die Erwartungen, die an Vertriebsmitarbeiter gestellt werden. Sie lernen, wie sie diese Erwartungen gezielt erfüllen und wie sie Kundenbedürfnisse erkennen und verstehen können. Dabei wird besonders auf die richtige Einschätzung der Nachfrage und die Entwicklung von maßgeschneiderten Lösungen für den Kunden eingegangen.

Nach Abschluss des Seminars sind die Teilnehmenden in der Lage, ihre Aufgaben im Vertrieb klar zu strukturieren, die Perspektive des Kunden einzunehmen und zielgerichtet auf dessen Bedürfnisse einzugehen.

INHALTE

- Aufgaben im Vertrieb kennen und einordnen
- Erwartungen an den Vertrieb und wie man sie erfolgreich erfüllt
- Bedürfnisse der Kunden verstehen: Von der Nachfrage bis zum Kundennutzen

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Kaltakquisition am Telefon

Webcode:
557Akquise

Zeitraum & Ort:	28. April 2026 in Koblenz
	11. November 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referentin:	Andreas Merfels
Preis:	465 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Die persönliche Akquisition gilt als Königsdisziplin im Vertrieb. Diese Aufgabe stellt auch für erfahrene Verkäufer/-innen eine Herausforderung dar. Denn der potentielle Kunde ist beim ersten Kontakt am Telefon nur schwer von den Vorteilen des angebotenen Produkts (der Dienstleistung) zu überzeugen. Aus diesem Grund bleibt der erhoffte Erfolg häufig aus. Mit der richtigen Vorbereitung, einem geschickten Gesprächseinstieg und einer wirksamen Einwandbehandlung können Sie das „NEIN“ überwinden und auch bei der Kaltakquisition die Erfolgsquote deutlich erhöhen. Wie das funktioniert, erfahren die Seminarteilnehmer in einem praxisorientierten Training und/oder in einem persönlichen Coaching am Arbeitsplatz.

.

INHALTE

- Zielsetzung der Akquisition und darauf abgestimmte Gesprächsvorbereitung (Neukunden vs. Bestandskunden)
- Den richtigen Gesprächspartner identifizieren und vorgeschaltete Ansprechpartner (Zentrale, Sekretariat etc.) überwinden
- Die positive Gesprächseröffnung beim telefonischen Erstkontakt
- Durch Andeutung von Kundenvorteilen Neugierde wecken und Interesse erzeugen
- Das "Nein" des Kunden überwinden und Einwände in Vorteile verwandeln
- Zielorientierte Abschlussfragen stellen und weitere Vorgehensweise vereinbaren
- Konkrete Vereinbarung treffen (Besuchstermin, Vorführung, Test, Probekauf, Auftrag) und anschließend schriftlich (Mail oder Brief) bestätigen

Die Trainingsinhalte werden anhand von Beispielen aus der Praxis vermittelt. Konkrete Akquisitionsgespräche werden anhand praxisorientierter Situationen trainiert, aufgezeichnet und anschließend analysiert.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Kommunikation im Vertrieb

Webcode:
557KIV

Zeitraum & Ort: **19. Januar 2026 in Koblenz**
15. Juni 2026 in Koblenz

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Christian Brassat**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

Die Teilnehmenden erlernen praxisorientierte Kommunikationstechniken, die ihnen helfen, Kundenbeziehungen zu stärken, Gespräche gezielt zu lenken und Verkaufsprozesse effizient zu gestalten. Sie entwickeln ein tieferes Verständnis für die unterschiedlichen Kundentypen und lernen, wie sie ihre Kommunikationsstrategien individuell anpassen können. Nach dem Seminar sind die Teilnehmenden in der Lage, Gesprächstechniken sicher anzuwenden, Vertriebspräsentationen strukturiert und überzeugend zu gestalten sowie die Bedürfnisse ihrer Kunden effektiv zu erkennen und zu adressieren.

INHALTE

- Persönlichkeiten der Kunden erkennen und nutzen
- Anwenden von Gesprächstechniken und Kommunikationsgrundsätzen
- Strukturieren von Vertriebspräsentationen

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Konfliktmanagement im Vertrieb

Webcode:
557KonfliktVert

Zeitraum & Ort:	26. Juni 2026 online
	20. November 2026 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	465 € (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.

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.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter & Führungskräfte

Konventionelles & Agiles Projektmanagement im Vertrieb

Webcode:
557AgPMimV

Zeitraum & Ort: **19./20. Mai 2026 online**
15./16. Dezember 2026 online

Dauer: **2 Tage, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr**
Referentin: **Helen Martini-Girnstein**
Preis: **665 €** (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 Vertrieb'lern 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:	17. April 2026 in Koblenz
	23. Oktober 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Joachim Frechen
Preis:	465 € (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.

Kundenreklamationen in Kundenzufriedenheit wandeln

Webcode:
557KRKZ

Zeitraum & Ort: **26. März 2026 online**
18. September 2026 online

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referent: **Dominik Ühleke**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

- Unterschied zwischen Vorwand und Einwand sicher erkennen
- Kundenwiderstände kommunikativ professionell behandeln
- Einwände als Chancen für Argumentationsstärke nutzen
- Strategien zur Vorbeugung und Entschärfung entwickeln
- Gesprächssicherheit durch Rollenspiele und praktische Übungen gewinnen

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

INHALTE

- Vorwand vs. Einwand: Definitionen und Unterscheidungsmerkmale
- Analyse und Bewertung von Ablehnungen im Verkaufsgespräch
- Kommunikationsmodelle für erfolgreiche Kundengespräche
- Einwände frühzeitig erkennen und vorwegnehmen
- Umgang mit Vorwänden: Ausrede oder tatsächlicher Grund?
- Einwandbehandlung durch Themenwechsel und Perspektivwechsel
- Aufbau wirksamer Argumentationsketten
- Gesprächstechniken für Dialogführung und Kundenbindung

Marketing trifft Vertrieb: Systematische Leadgenerierung und strukturierter Verkaufsprozess

Webcode:
557MTV

Zeitraum & Ort:	12. März 2026 in Koblenz 15. September 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Christian Minor
Preis:	465 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

In diesem praxisorientierten Tagesseminar lernen die Teilnehmer, wie Marketing und Vertrieb optimal zusammenarbeiten, um qualifizierte Leads zu generieren und diese erfolgreich in Kunden zu konvertieren. Der Fokus liegt auf der Synergie beider Bereiche. Das Marketing sorgt für gezielte Aufmerksamkeit und Vorqualifizierung, während der Vertrieb den Abschluss professionell übernimmt. Es werden bewährte Strategien, aktuelle Tools und konkrete Handlungsempfehlungen vermittelt, die sich direkt im Unternehmen umsetzen lassen.

INHALTE

- Marketing zur Leadgenerierung & Vorqualifizierung
- Vertriebsstrategie & Leadkonvertierung
- Synergie von Marketing & Vertrieb
- Praxisübung

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Professioneller Telefonvertrieb

Webcode:
557Akqtel

Zeitraum & Ort:	04. März 2026 in Koblenz
	09. September 2026 in Koblenz
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referent:	Christian Minor
Preis:	465 € (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.

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.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb, Marketing und Verkauf.

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Professionelles Verkaufstraining

Webcode:
557Vertr

Zeitraum & Ort: **13. Februar 2026 in Koblenz**
04. September 2026 in Koblenz

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referent: **Joachim Frechen**

Preis: **465 €** (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:	30. April 2026 online
	13. November 2026 online
Dauer:	1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr
Referentin:	Helen Martini-Girnstein
Preis:	465 € (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 Vertrieблern. 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: **27. Februar 2026 in Koblenz**
30. Oktober 2026 in Koblenz

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referent: **Joachim Frechen**

Preis: **465 €** (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.

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 Beschwerdegespräches

INHALTE

- Was Beschwerdemanagement ist und weshalb es bedeutsam ist
- Welche Besonderheiten kennzeichnen die Konflikt-Kommunikation
- Wie eskalieren Konflikte – was kann ich

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Umgang mit Stress im Vertrieb

Webcode:
557UmgmitStrimV

Zeitraum & Ort: **06. März 2026 online**
04. September 2026 online

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.15 Uhr**

Referentin: **Helen Martini-Girnstein**

Preis: **465 €** (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.

Vertrieb zeitgemäß gedacht: Wie digitale Tools den persönlichen Verkauf stärken

Webcode:
557VdigTool

Zeitraum & Ort: **09. Februar 2026 online**
23. September 2026 online

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Meltem Alca**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

- Den persönlichen Vertrieb durch digitale Tools gezielt ergänzen
- Moderne Vertriebspsychologie verstehen und anwenden
- Digitale Medien zur emotionalen Kundenansprache nutzen
- Routinetätigkeiten automatisieren und Freiraum für Beratung schaffen
- Vertrauensvolle Kundenbeziehungen auch digital stärken
- Beispiele direkt mit der Vertriebsplattform ASKMI erleben

Weniger Aufwand für wiederkehrende Aufgaben, mehr Raum für echte Kundenbeziehungen – und ein zukunftssicherer Vertrieb, der Mensch und Technik sinnvoll verbindet.

INHALTE

- Fundierte Einblicke in moderne Vertriebspsychologie und effektive Unterstützung von Kaufentscheidungen
- Live-Demonstration eines digitalen Tools, das Kunden gezielt anspricht und emotional aktiviert
- Vertrauen als Erfolgsfaktor: Wie digitale Medien messbar zur Umsatzsteigerung beitragen können
- Praxisnahe Impulse für Unternehmen im Wandel – nachvollziehbar, strukturiert und umsetzbar

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

Zielgerichtete Bedarfsermittlung

Webcode:
557ZBE

Zeitraum & Ort: **13. Januar 2026 online**
17. September 2026 online

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Dominik Ühleke**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

ZIELE

- Kundenbedürfnisse strukturiert und sicher ermitteln
- Gesprächsführung durch gezielte Fragetechniken verbessern
- Bedarfsgerechte Argumentation entwickeln und überzeugend einsetzen
- Missverständnisse vermeiden durch aktives Zuhören und Rekapitulation
- Einen professionellen Bedarfsermittlungsplan aufbauen und anwenden

INHALTE

- Grundlagen der individuellen Bedarfsermittlung
- Zielsetzung im Verkaufsgespräch
- Fragetechniken und ihre Wirkung
- Aufbau eines systematischen Bedarfsermittlungsplans
- Erstellung eines branchenspezifischen Fragenkatalogs
- Die 6-Stufen-Bedarfsermittlung im natürlichen Gespräch
- Aktives Zuhören und interessierte Nachfrage
- Die Kraft der Wiederholung: Rekapitulation als Verständnissicherung
- Praxisübungen: Kundenprofiling und Argumentationstraining

ABSCHLUSS

Am Ende der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebescheinigung.

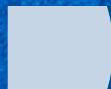
Sie möchten sich anmelden?

Sie haben im Heft ein Angebot gefunden, das Sie interessiert und möchten sich gerne anmelden?

Dann besuchen Sie unsere Website unter **WWW.IHK-AKADEMIE-KOBLENZ.DE** und geben den entsprechenden Webcode ein.

geschafft!

WEITERBILDUNG VOM AZUBI BIS ZUM MANAGER.
VON KAUFMÄNNISCHEM BIS TECHNISCHEM.



IHK Akademie Koblenz
Ausgezeichnet weiterkommen.



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

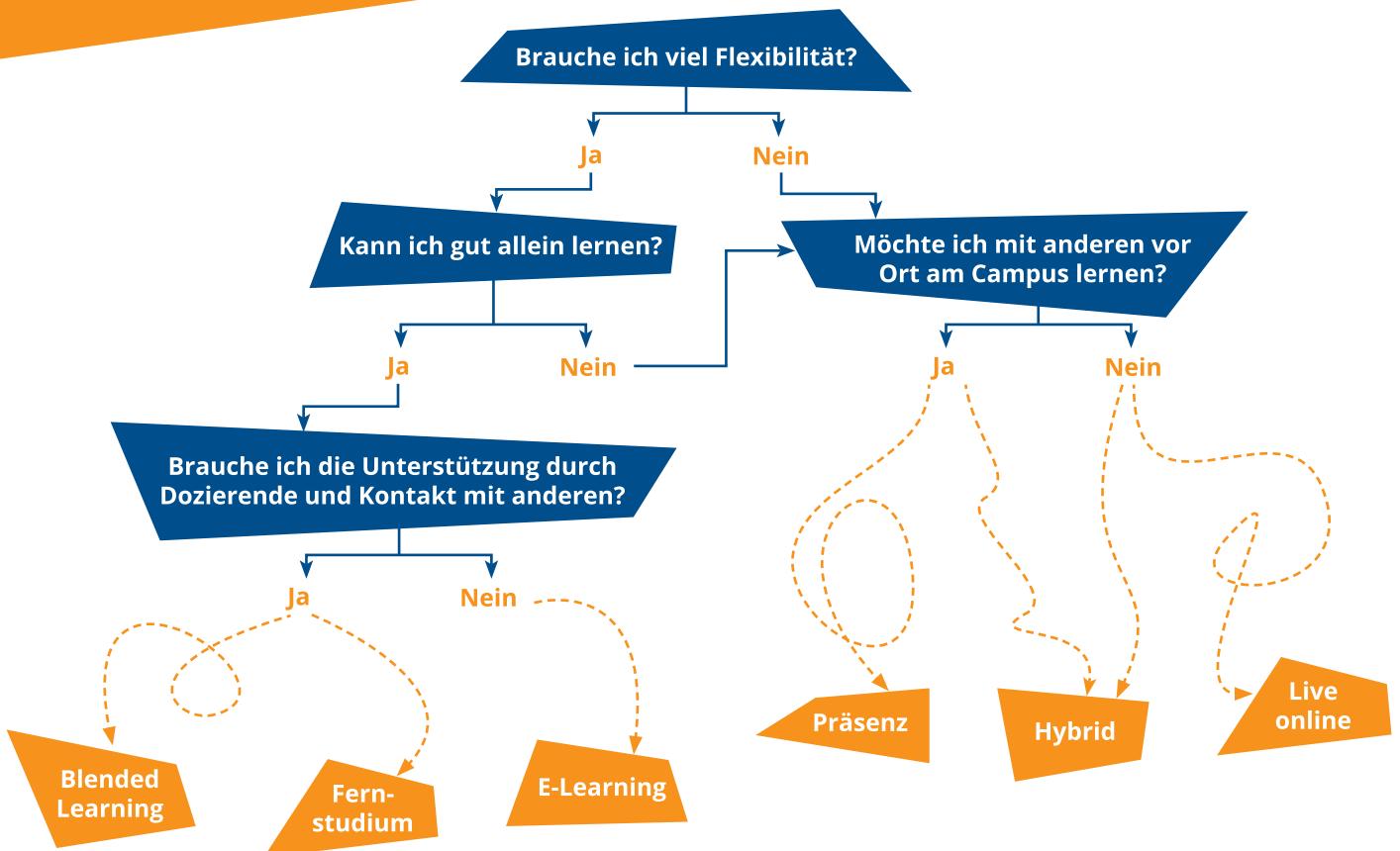


Olivia Kingaby

0261 30471-30

kingaby@ihk-akademie-koblenz.de

Welches Format passt zu mir?



PRÄSENZ

Als Präsenzveranstaltung bezeichnen wir eine Veranstaltung, bei der die Teilnehmenden und Dozierenden physisch und gleichzeitig am selben Ort zusammenkommen.

Vorteile:

- Feste Termine und Veranstaltungsorte
- Praktische Übungen vor Ort
- Persönlicher Austausch

LIVE ONLINE

Als live online bezeichnen wir eine Veranstaltung, bei der man gemeinsam über das Internet verbunden ist und die zu festen Terminen und in Echtzeit von Dozierenden gestaltet wird.

Vorteile:

- Ortsunabhängige Teilnahme
- Persönlicher Austausch durch Audio und Video
- keine Reisezeiten

BLENDED LEARNING

Als Blended Learning bezeichnen wir die Kombination von Präsenz- oder Live-Online-Unterricht und Selbstlernphasen. Dabei können die einzelnen Elemente flexibel miteinander kombiniert werden.

Vorteile:

- Hohe Zeit- und Ortsunabhängigkeit
- Orientierung durch strukturierte Kursplanung
- Integration digitaler Medien

FERNSTUDIUM

Als Fernstudium/-lehrgang bezeichnen wir alle Lernformen, die das Selbststudium mit unterschiedlichen Lernmaterialien beinhalten – ergänzt um persönlichen Austausch mit Dozierenden.

Vorteile:

- Sehr große Flexibilität, zeitlich und räumlich
- Staatlich geprüftes Lernmaterial und Konzept
- Individuelle Betreuung und Kontrolle des Lernfortschritts

HYBRID

Als hybrid bezeichnen wir eine Veranstaltung, an der man entweder in Präsenz vor Ort teilnehmen oder sich online dazuschalten kann.

Vorteile:

- Gemeinsam Lernen an unterschiedlichen Orten
- Wahl des Unterrichtsortes nach individuellen Bedürfnissen
- Hohe Flexibilität

E-LEARNING

Als E-Learning bezeichnen wir digitale Lerninhalte, die online verfügbar sind und jederzeit zum individuellen selbstgesteuerten Lernen abgerufen werden können.

Vorteile:

- Schnelle Wissenserweiterung
- Leicht in den individuellen Alltag integrierbar
- Hohe Lernflexibilität

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Olivia Kingaby
Telefon 0261 30471-30
Fax 0261 30471-21

kingaby@ihk-akademie-koblenz.de

IHK-Akademie Koblenz
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