

# Weiterbildung: Digitaler Vertrieb & KI

16 Monate berufsbegleitend – 100% Förderung – praxisnahe KI-Tools & Playbooks

## Das Qualifizierungschancengesetz (QCG) macht genau das möglich.

Für KMU < 50 Mitarbeitende übernimmt der Staat **100% der Weiterbildungskosten**  
+ **75% Lohnkostenzuschuss**.



### 100% Förderung:

Der Staat übernimmt die  
Programmkosten + 75%  
Lohnkostenzuschuss –  
Sie profitieren ohne Risiko.



### KI & Playbooks:

KI-gestützte Methoden  
und strategische  
Kundengewinnung für  
nachhaltiges Wachstum.



### Mitarbeiterentwicklung:

Entwickeln Sie Ihre Top-  
Talente zu digitalen  
Vertriebsexperten statt  
teuer extern zu rekrutieren.



MEDDICC



salesforce

HubSpot



clay



Gemini



Apollo

# Der digitale Vertriebswandel wartet nicht!

70% der Kunden kaufen heute digital ein, bevor sie mit einem Verkäufer sprechen. Der moderne Vertrieb ist datengetrieben, automatisiert und KI-gestützt – Unternehmen mit digitalen Vertriebsprozessen wachsen im Schnitt 2,5x schneller.



Was unser Programm besonders macht:

## 1 KI-gestützter Vertrieb

Ihre Mitarbeitenden nutzen Apollo, Clay, KI-Tools und CRM-Automatisierung im Vertriebsalltag.

## 2 Bewährte Sales-Methodik

MEDDIC, SPIN Selling, Account-Based Marketing – datenbasierte Frameworks statt Bauchgefühl

## 3 Intelligente Kundengewinnung

Gezielte Ansprache von Zielkunden durch klare Prozesse, Automatisierung und Datenanalyse.

## Für wen ist unser Programm geeignet?



### Engagierte Vertriebsmitarbeitende

mit Interesse an digitaler Vertriebsführung



### Talentierte Teammitglieder,

die digitale Vertriebsprozesse auf- und ausbauen sollen



### Ambitionierte Fachkräfte,

die moderne Sales-Technologien beherrschen wollen

# Dozenten & Lehrplan

16 Monate Teilzeit. Modernes B2B-Vertriebswissen – gelehrt von Experten, die es täglich anwenden.



**Rainer Mayer**

Head of Sales Development EMEA, DeepL, Salesforce, EMEA Team of the Year, SPIN Selling Experte



**Anna Hart**

Business Coach & Sales-Trainerin, Ex-Salesforce, SaaS-Vertriebs- & Leadership-Expertin



**Felix Grün**

Customer Success Manager HubSpot, 10+ Jahre HubSpot-Expertise Zertifizierter Trainer



**Dustin Neumann**

Geschäftsführer Gründer Studios, 8 Jahre Start-up Vertriebsaufbau (0→1 Mio€+)

## Modul 1

3 Monate

### Einführung & Grundlagen Digitaler Vertrieb



- Orientierung im digitalen Vertrieb
- Denkweise & Priorisierung
- Verkaufspsychologie & Kommunikation
- Zielkunden & Strategie
- Tech-Stack und KI-Revolution

## Modul 2

8 Monate

### Digitale Vertriebssysteme & Account Management



- Outbound- & Inbound-Sales
- SPIN & MEDDIC
- Digitale Präsentationen erstellen
- Abschluss & Einwandbehandlung
- Account Management & Customer Success.

## Modul 3

4 Monate

### Digitale Vertriebssteuerung & Künstliche Intelligenz



- CRM-Grundlagen & Pipeline-Management
- KI-Tools (Apollo, Clay, u.a.)
- Projektarbeit KI-Strategie
- Sales Enablement & DSGVO-Basics.

## Modul 4

1 Monate

### Leadership, Strategie & Abschlussprojekt



- Orientierung im digitalen Vertrieb
- Denkweise & Priorisierung
- Verkaufspsychologie & Kommunikation
- Zielkunden & Strategie
- Tech Stack & KI-Revolution.

# Wochenstruktur

2 Live-Deep Dives pro Woche, flexible & betreute Praxiszeiten & tägliche Q&A-Angebote

MON	TUE	WED
<p> <b>Praxiszeit, flexibel planbar</b> Betreute Übungszeit mit Tutoren</p> <p> <b>Check-Ins, 17:00-17:45</b> Optional</p>	<p> <b>Praxiszeit, flexibel planbar</b> Betreute Übungszeit mit Tutoren</p> <p> <b>Check-Ins, 17:00-17:45</b> Optional</p>	<p> <b>Praxiszeit, flexibel planbar</b> Betreute Übungszeit mit Tutoren</p> <p> <b>Live-Deep Dive, 11:30-13:00</b> Online Live Training mit unseren Dozenten</p> <hr/> <hr/>
THU	FRI	
<p> <b>Praxiszeit, flexibel planbar</b> Betreute Übungszeit mit Tutoren</p> <p> <b>Check-Ins, 17:00-17:45</b> Optional</p>	<p> <b>Praxiszeit, flexibel planbar</b> Betreute Übungszeit mit Tutoren</p> <p> <b>Live-Deep Dive, 11:30-13:00</b> Online Live Training mit unseren Dozenten</p> <hr/> <hr/>	

## Das Prinzip:

 2x Live-Deep Dives pro Woche – einer fix, der andere als Extra-Angebot

 Check-In optional für Austausch in der Teilnehmergruppe & Fragen

 Praxiszeiten = offene Q&A, betreut durch Dozenten (freiwillig)

# Qualifizierungschancengesetz

Qualiwas..? Das QCG einfach erklärt!

## Das QCG kurz erklärt:

Das Qualifizierungschancengesetz (§ 82 SGB III) fördert berufsbegleitende Weiterbildungen, um Beschäftigte fit für den digitalen Wandel zu machen – mit voller oder teilweiser Übernahme der Lehrgangskosten und Zuschuss zu den Lohnkosten während der Teilnahme



### Vorteile für Arbeitgeber:

- 💰 Bis zu **100 %** Kurskostenübernahme
- 📈 Bis zu **75 % Lohnkostenzuschuss** während der Weiterbildung
- 💡 Mitarbeitende **entwickeln & binden** – ohne Mehrkosten



### Vorteile für Arbeitnehmer:

- 👤 Berufs begleitend und **flexibel lernen**
- 🌟 Modernste **Vertriebs- und KI-Skills**
- ✅ **Direkte Anwendbarkeit** im Job

# QCG - Ihre Förderung

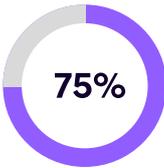
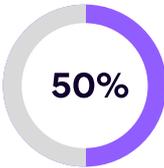
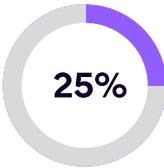
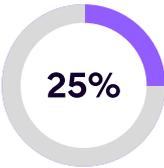
Nutzen Sie staatliche Zuschüsse für Weiterbildung & Lohnkostensparnis

## Voraussetzungen (einfach erfüllt):

- Mitarbeitende sozialversicherungspflichtig beschäftigt
- Weiterbildung über 120 Stunden (✓ unser 16-Monate-Programm)
- Zertifizierter Bildungsträger (✓ DBA ist AZAV-zertifiziert)
- Zukunftsorientierte Qualifizierung (✓ Digitaler Vertrieb & KI)



## Individuelle Förderung nach Betriebsgröße

Betriebsgröße	Lohnkostenzuschuss (AEZ)	Übernahme Lehrgangskosten
 < 50 Beschäftigte	 75%	 100%
 50 - 499 Beschäftigte	 50%	 50%
 > 500 Beschäftigte	 25%	 25%

## So profitiert Ihr Unternehmen:

- ✓ **Weiterbildungskosten: 28.807 €**  
→ werden bis zu 100 % vom Staat übernommen
- ✓ **Lohnkostenzuschuss: bis zu 75% (37,5% in Teilzeit)**  
→ für die Dauer der Weiterbildung
- ✓ **Ihr Investment:**  
→ Keine Kurskosten, reduzierte Personalkosten.

## Das Ergebnis:

- Mitarbeitende als digitale Vertriebsexperten
- Automatisierte & effizientere Vertriebsprozesse
- Kürzere Vertriebswege & Zeitersparnis
- Gezieltere Kundengewinnung
- Nachhaltiges Wachstum

# In 3 Schritten 100% geförderte Weiterbildung sichern

Nächster Schritt: Ein unverbindliches Strategiegeläch vereinbaren und alle Fragen klären. Wir freuen uns auf Sie!

So einfach geht's

## 1. 30 Minuten Strategiegeläch

Kostenlose Förderpotenzial-Analyse

## 2. Die QCG-Antragstellung

Wir unterstützen beim kompletten Papierkram!

## 3. Start der Weiterbildung

Start direkt nach Bewilligung (meist 6–8 Wochen)

Wir begleiten Sie persönlich bei jedem Schritt – von der Erstberatung bis zum Förderbescheid. Sie konzentrieren sich auf Ihr Business, wir kümmern uns um den Rest.



## Fabi Fiona Marks

Head of Business Programs | QCG-Spezialistin  
Digital Business Akademie

## Kostenlosen Termin buchen:

[Hier Gespräch vereinbaren.](#)

## Kontakt:

### Mail:

fabifiona.marks@akademie-db.de

### Telefon:

+49 30 91739284

DBA Digital Business Akademie GmbH  
Brunnenstr. 195, 10119 Berlin