



Digitale Leadgenerierung & Performance Marketing im Vertrieb

Zielgruppe

Vertriebs- und Marketingverantwortliche, Führungskräfte und Projektleiter:innen, die digitale Kanäle nutzen und ihre Leadgenerierung professionalisieren wollen.

Essenz

Kund:innen informieren sich heute digital, vergleichen Angebote und erwarten passgenaue Ansprache. Klassische Kaltakquise stößt an ihre Grenzen – gefragt sind integrierte Strategien aus Performance Marketing, Inbound- und Outbound-Aktivitäten.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, wie sie **digitale Leadgenerierung** erfolgreich aufbauen, Performance-Marketing-Kanäle gezielt einsetzen und Vertrieb & Marketing enger verzahnen. Dabei geht es nicht nur um Tools und Kampagnen, sondern auch um **Change, Akzeptanz und Kulturwandel** – damit neue Ansätze im Unternehmen nachhaltig greifen.

Nutzen

- Verstehen, wie moderner Vertrieb im digitalen Umfeld funktioniert
- Klarheit über die Rolle von Performance Marketing und CRM in der Leadgenerierung
- Werkzeuge, Best Practices und erste Roadmap für die eigene Organisation
- Sicherheit im Umgang mit KPIs & Erfolgsmessung
- Impulse für Change & Kulturwandel – damit neue Ansätze nachhaltig wirken

Methodik

Trainer-Input & Best-Practice-Beispiele, Gruppenübungen & Simulationen (z. B. Kampagnen-Design), Analyse realer Vertriebs-/Marketing-Situationen, Entwicklung einer Roadmap für die eigene Organisation, Reflexion & Erfahrungsaustausch

Umfang

2 Tage

Inhalt

- **Neues Kundenverhalten verstehen:** Buyer Journeys, digitale Touchpoints, Informationsverhalten
- **Leadgenerierung modern gedacht:** Inbound & Outbound sinnvoll verzahnen
- **Performance Marketing im B2B:** Überblick über Kanäle (SEO, SEA, Social, Content) und deren Wirkung
- **CRM als Schaltzentrale:** Datenqualität, Leadmanagement, Sales Enablement
- **Kulturwandel gestalten:** vom Outbound-Fokus zu kundenzentriertem Marketing & Vertrieb
- **Erfolgsmessung:** KPIs, Conversion Rates, Leadqualität, ROI – wie erkenne ich, dass meine Maßnahmen wirken?
- **Praxisübung:** Entwicklung einer ersten eigenen Leadgenerierungs-Roadmap