

Universitätskurs

Optimierte Verkaufsgenerierung
und -Verwaltung mit
Künstlicher Intelligenz





Universitätskurs

Optimierte Verkaufsgenerierung und -Verwaltung mit Künstlicher Intelligenz

- » Modalität: **online**
- » Dauer: **6 Wochen**
- » Qualifizierung: **TECH Technische Universität**
- » Aufwand: **16 Std./Woche**
- » Zeitplan: **in Ihrem eigenen Tempo**
- » Prüfungen: **online**

Internetzugang: www.techtitute.com/de/kunstliche-intelligenz/universitatskurs/optimierte-verkaufsgenerierung-verwaltung-kunstlicher-intelligenz

Index

01

Präsentation

Seite 4

02

Ziele

Seite 8

03

Kursleitung

Seite 12

04

Struktur und Inhalt

Seite 16

05

Methodik

Seite 20

06

Qualifizierung

Seite 28

01

Präsentation

Im Kontext von Kommunikation und Marketing dient die prädiktive Verkaufszyklusanalyse mit Hilfe künstlicher Intelligenz (KI) mehreren Zwecken. Der wichtigste ist, dass Fachleute vorhersehen können, wann und wie potenzielle Kunden mit größerer Wahrscheinlichkeit Kaufentscheidungen treffen werden. Auf diese Weise können die Experten diese Informationen nutzen, um personalisierte Strategien zu entwickeln. Darüber hinaus ermöglicht es die KI den Organisationen, Anzeichen für das Risiko der Kundenabwanderung zu erkennen und so proaktiv Maßnahmen zu ergreifen, um bestehende Kundengruppen zu binden. Angesichts dieser Bedeutung hat TECH einen Hochschulabschluss entwickelt, der sich mit der Optimierung von Verkaufsaufgaben und der *Lead*-Generierung durch maschinelles Lernen befasst. Der 100%ige Online-Modus wird den Studenten mehr Komfort bieten.





“

*Analysieren Sie das
Verbraucherverhalten an der
laut Forbes besten digitalen
Universität der Welt"*

KI ist ein wichtiges Instrument zur Automatisierung von *Lead*-Generierungsprozessen. So können Kommunikationsfachleute die vielversprechendsten potenziellen Kunden auf der Grundlage ihrer besonderen Merkmale und ihres Online-Verhaltens gezielt ansprechen. Diese intelligenten Systeme sparen Zeit und Ressourcen und helfen verkaufsorientierten Teams, sich auf qualitativ hochwertigere Interessenten zu konzentrieren. Diese Ressourcen wiederum passen sich unmittelbar an die sich ändernden Anforderungen und Präferenzen der Kunden an, was in einem kommerziellen Umfeld, das durch ständige Weiterentwicklung gekennzeichnet ist, von entscheidender Bedeutung ist.

Vor diesem Hintergrund hat TECH ein revolutionäres Programm eingeführt, in dem die automatische Identifizierung von *Leads* im Detail analysiert wird. Der Lehrplan wird den Studenten zahlreiche Strategien zur Optimierung der Preisgestaltung und zur Personalisierung der Inhalte für die Kundengewinnung vermitteln. Außerdem enthält der Lehrplan Leitlinien für die automatische Nachverfolgung zur Verbesserung der Kundenbeziehungen. Darüber hinaus befassen sich die Lehrmaterialien mit der Vorhersage von Kundenbedürfnissen, indem sie Faktoren wie das Kaufverhalten der Kunden untersuchen. In diesem Sinne wird die Fortbildung die Studenten dazu ermutigen, eine dynamische Segmentierung der Angebote vorzunehmen und hochgradig individualisierte Empfehlungen zu geben.

Um diese Aktualisierung zu erleichtern, stellt TECH zahlreiche zusätzliche Lehrmaterialien zur Verfügung, die die hervorragende virtuelle Bibliothek dieses Hochschulabschlusses bilden. Auf diese Weise können die Studenten auf alle Inhalte der Online-Plattform zugreifen, wann und wo immer sie wollen. Zweifellos eine ideale Gelegenheit, um mit den Fortschritten in den Bereichen Verkauf und *Lead*-Generierung mit KI durch einen flexiblen Universitätskurs auf dem Laufenden zu bleiben, ohne Präsenzunterricht oder feste Unterrichtszeiten. Auf diese Weise können die Studenten ein erstklassiges akademisches Studium absolvieren und gleichzeitig ihre täglichen beruflichen Verpflichtungen in Einklang bringen.

Dieser **Universitätskurs in Optimierte Verkaufsgenerierung und -Verwaltung mit Künstlicher Intelligenz** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt. Die hervorstechendsten Merkmale sind:

- Die Entwicklung von Fallstudien, die von Experten für künstliche Intelligenz in Marketing und Kommunikation vorgestellt werden
- Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt vermittelt alle für die berufliche Praxis unverzichtbaren praktischen Informationen
- Die praktischen Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens durchgeführt werden kann
- Sein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden
- Theoretische Vorträge, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- Die Verfügbarkeit des Zugangs zu Inhalten von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



Bieten Sie Ihren Kunden personalisierte Empfehlungen an, um sie zu ermutigen, Ihre Dienstleistungen über einen längeren Zeitraum hinweg zu kaufen"

“

Möchten Sie sich auf die vorausschauende Wettbewerbsüberwachung spezialisieren? Erreichen Sie Ihr Ziel in nur 150 Stunden dank dieses exklusiven Programms"

Zu den Lehrkräften des Programms gehören Fachleute aus der Branche, die ihre Berufserfahrung in diese Fortbildung einbringen, sowie renommierte Fachleute von Referenzgesellschaften und angesehenen Universitäten.

Die multimedialen Inhalte, die mit der neuesten Bildungstechnologie entwickelt wurden, werden der Fachkraft ein situiertes und kontextbezogenes Lernen ermöglichen, d. h. eine simulierte Umgebung, die eine immersive Fortbildung bietet, die auf die Ausführung von realen Situationen ausgerichtet ist.

Das Konzept dieses Programms konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem die Fachkraft versuchen muss, die verschiedenen Situationen aus der beruflichen Praxis zu lösen, die während des gesamten Studiengangs gestellt werden. Zu diesem Zweck wird sie von einem innovativen interaktiven Videosystem unterstützt, das von renommierten Experten entwickelt wurde.

Erwerben Sie Wissen ohne geografische oder zeitliche Begrenzung.

Mit dem Relearning-System werden Sie die Konzepte auf natürliche und progressive Weise integrieren. Vergessen Sie das Auswendiglernen!



02 Ziele

Dank dieses Hochschulabschlusses werden die Absolventen die digitalen Verkaufsprozesse durch die effektive Anwendung von Systemen des maschinellen Lernens revolutionieren. So werden diese Fachleute die Bedürfnisse der Verbraucher vorhersehen und sie mit hochkreativen Produkten oder Dienstleistungen befriedigen. Im Einklang damit werden die Experten die fortschrittlichsten Techniken der *Lead-Generierung* und des *Lead-Scoring* auf ihre üblichen Verfahren anwenden. Auf diese Weise werden die Studenten die Identifizierung und Priorisierung von Interessenten optimieren. Sie werden auch virtuelle Assistenten auf Webplattformen und in sozialen Netzwerken einsetzen, die es den Nutzern ermöglichen, ihre Fragen sehr schnell zu klären.



“

Sie können jederzeit auf den Virtuellen Campus zugreifen und die Inhalte herunterladen, um sie zu konsultieren, wann immer Sie wollen"



Allgemeine Ziele

- ♦ Verstehen der Grundlagen, wie KI die digitalen Marketingstrategien verändert
- ♦ Entwickeln, Integrieren und Verwalten von *Chatbots* und virtuellen Assistenten zur Verbesserung der Interaktion mit Kunden
- ♦ Vertiefen der Automatisierung und Optimierung des Online-Werbeeinkaufs durch programmatische Werbung mit KI
- ♦ Interpretieren großer Datenmengen für strategische Entscheidungen im digitalen Marketing
- ♦ Anwenden von KI auf E-Mail-Marketingstrategien zur Personalisierung und Automatisierung von Kampagnen
- ♦ Erforschen zukünftiger Trends im Bereich KI für digitales Marketing und Verstehen ihrer potenziellen Auswirkungen auf die Branche





Spezifische Ziele

- Bereitstellen von Verfahren und Tools zur Generierung von *Leads* mit KI
- Implementieren von virtuellen Assistenten in den Verkaufsprozess
- Vorhersagen der Bedürfnisse von Verbrauchern durch maschinelles Lernen
- Kennen der wichtigsten Innovationen und Vorhersagen im Bereich des Vertriebs



Das Lernsystem von TECH folgt den höchsten internationalen Qualitätsstandards"

03

Kursleitung

In der Bestrebung, eine qualitativ hochwertige Fortbildung zu bieten, vereint TECH ein multidisziplinäres Lehrteam, das sich aus Fachleuten für Verkauf und *Lead-Generierung* mit KI zusammensetzt. In seinem Streben nach Exzellenz bietet dieses Team von Fachleuten den Studenten ihre umfangreichen Berufserfahrungen an, damit die Kommunikatoren ihr Wissen aktualisieren und ihre Kenntnisse in diesem Bereich vertiefen können. Die Studenten können sich jederzeit direkt an die Lehrkräfte wenden, um eventuelle Zweifel während ihres Lernprozesses zu klären. Am Ende des Universitätskurses werden die Studenten den Sprung zu den renommiertesten Werbe- und Nachrichtenunternehmen schaffen, um innovative Vorschläge einzubringen.





“

Die Lehrkräfte dieser Fortbildung verfügen über umfangreiche Erfahrungen in der Forschung und der beruflichen Anwendung"

Leitung



Dr. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ CEO und CTO bei Prometheus Global Solutions
- ♦ CTO bei Korporate Technologies
- ♦ CTO bei AI Shepherds GmbH
- ♦ Berater und strategischer Unternehmensberater bei Alliance Medical
- ♦ Direktor für Design und Entwicklung bei DocPath
- ♦ Promotion in Computertechnik an der Universität von Castilla La Mancha
- ♦ Promotion in Wirtschaftswissenschaften, Unternehmen und Finanzen an der Universität Camilo José Cela
- ♦ Promotion in Psychologie an der Universität von Castilla La Mancha
- ♦ Masterstudiengang Executive MBA von der Universität Isabel I
- ♦ Masterstudiengang in Business und Marketing Management von der Universität Isabel I
- ♦ Masterstudiengang in Big Data bei Formación Hadoop
- ♦ Masterstudiengang in fortgeschrittener Informationstechnologie von der Universität von Castilla La Mancha
- ♦ Mitglied von: Forschungsgruppe SMILE



Hr. Sánchez Mansilla, Rodrigo

- ♦ Spezialistin für Digitales Marketing
- ♦ *Digital Advisor* bei AI Shepherds GmbH
- ♦ *Digital Account Manager* bei Kill Draper
- ♦ *Head of Digital* bei Kuarere
- ♦ *Digital Marketing Manager* bei Arconi Solutions, Deltoid Energy und Brinergy Tech
- ♦ *Founder and National Sales and Marketing Manager*
- ♦ Masterstudiengang in Digitales Marketing (MDM) von The Power Business School
- ♦ Hochschulabschluss in Business Administration (BBA) von der Universität von Buenos Aires

Professoren

Fr. Parreño Rodríguez, Adelaida

- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* an der Universität von Murcia
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* an der Universität von Murcia
- ♦ *Technical Developer & Energy/Electrical Engineer & Researcher* in PHOENIX Project y FLEXUM (ONENET) Project
- ♦ Erstellerin von Inhalten bei Global UC3M Challenge
- ♦ Ginés Huertas Martínez Preis (2023)
- ♦ Masterstudiengang in Erneuerbare Energien an der Polytechnischen Universität von Cartagena
- ♦ Hochschulabschluss in Elektrotechnik (zweisprachig) von der Universität Carlos III von Madrid

Fr. González Risco, Verónica

- ♦ Spezialistin für Digitales Marketing
- ♦ *Freelance-Beraterin* für digitales Marketing
- ♦ *Product Marketing/Internationale Geschäftsentwicklung* bei UNIR - Die Universität im Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* bei Código Creativo Comunicación SL
- ♦ Masterstudiengang in *Online Marketing* und Werbemanagement bei Indisoft-Upgrade
- ♦ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaftslehre an der Universität von Almeria

04

Struktur und Inhalt

Dieser Universitätskurs befasst sich mit dem Wandel im Verkaufsprozess, der auf der Generierung von *Leads* durch maschinelles Lernen basiert. Daher wird sich der Lehrplan sowohl mit der Personalisierung von Angeboten als auch mit der Wettbewerbsanalyse durch KI befassen. Die Studenten werden lernen, die Bedürfnisse der Nutzer zu antizipieren, um ihre Beziehungen zu verbessern und ihre Loyalität über einen längeren Zeitraum aufzubauen. Die Lehrmaterialien liefern den Experten auch die Schlüssel zur Implementierung von *Chatbots* in Verkaufsprozesse. Auf diese Weise werden die Fachleute in der Lage sein, digitale und technologisch fortschrittliche Verkaufsumgebungen zu führen.



“

*Sie werden mit realen Fallstudien
konfrontiert, die ihre Fähigkeiten bei
der Vorhersage von Datenbanken
verbessern leiten"*

Modul 1. Verkauf und *Lead*-Generierung mit künstlicher Intelligenz

- 1.1. Anwendung von KI im Verkaufsprozess
 - 1.1.1. Automatisierung von Verkaufsaufgaben
 - 1.1.2. Prädiktive Analyse des Verkaufszyklus
 - 1.1.3. Optimierung von Preisstrategien
- 1.2. Techniken und Tools zur *Lead*-Generierung mit KI
 - 1.2.1. Automatisierte *Lead*-Identifizierung
 - 1.2.2. Analyse des Nutzerverhaltens
 - 1.2.3. Personalisierung von Rekrutierungsinhalten
- 1.3. *Lead-Scoring* mit KI
 - 1.3.1. Automatisierte Bewertung der *Lead*-Qualifikation
 - 1.3.2. *Lead*-Analyse auf Basis von Interaktionen
 - 1.3.3. Optimierung des *Lead-Scoring*-Modells
- 1.4. KI im Kundenbeziehungsmanagement
 - 1.4.1. Automatisiertes Follow-up zur Verbesserung der Kundenbeziehungen
 - 1.4.2. Personalisierte Kundenempfehlungen
 - 1.4.3. Automatisierung der personalisierten Kommunikation
- 1.5. Implementierung und Erfolgsgeschichten von virtuellen Assistenten im Verkauf
 - 1.5.1. Virtuelle Assistenten zur Verkaufsunterstützung
 - 1.5.2. Verbesserung der Kundenerfahrung
 - 1.5.3. Optimierung von Konversionen und Verkaufsabschlüssen
- 1.6. Vorhersage von Kundenbedürfnissen mit KI
 - 1.6.1. Analyse des Kaufverhaltens
 - 1.6.2. Dynamische Angebotssegmentierung
 - 1.6.3. Personalisierte Empfehlungssysteme
- 1.7. Personalisierung des Verkaufsangebots mit KI
 - 1.7.1. Dynamische Anpassung von Verkaufsangeboten
 - 1.7.2. Exklusive Angebote auf der Grundlage des Verhaltens
 - 1.7.3. Erstellung von personalisierten Paketen



- 1.8. Wettbewerbsanalyse mit KI
 - 1.8.1. Automatisierte Überwachung von Wettbewerbern
 - 1.8.2. Automatisierte vergleichende Preisanalyse
 - 1.8.3. Prädiktive Wettbewerbsüberwachung
- 1.9. Integration von KI in Verkaufstools
 - 1.9.1. Kompatibilität mit CRM-Systemen
 - 1.9.2. Befähigung von Verkaufstools
 - 1.9.3. Prädiktive Analytik in Verkaufsplattformen
- 1.10. Innovationen und Vorhersagen im Bereich des Verkaufs
 - 1.10.1. *Augmented Reality* im Einkaufserlebnis
 - 1.10.2. Fortgeschrittene Automatisierung im Verkauf
 - 1.10.3. Emotionale Intelligenz in Verkaufsinteraktionen

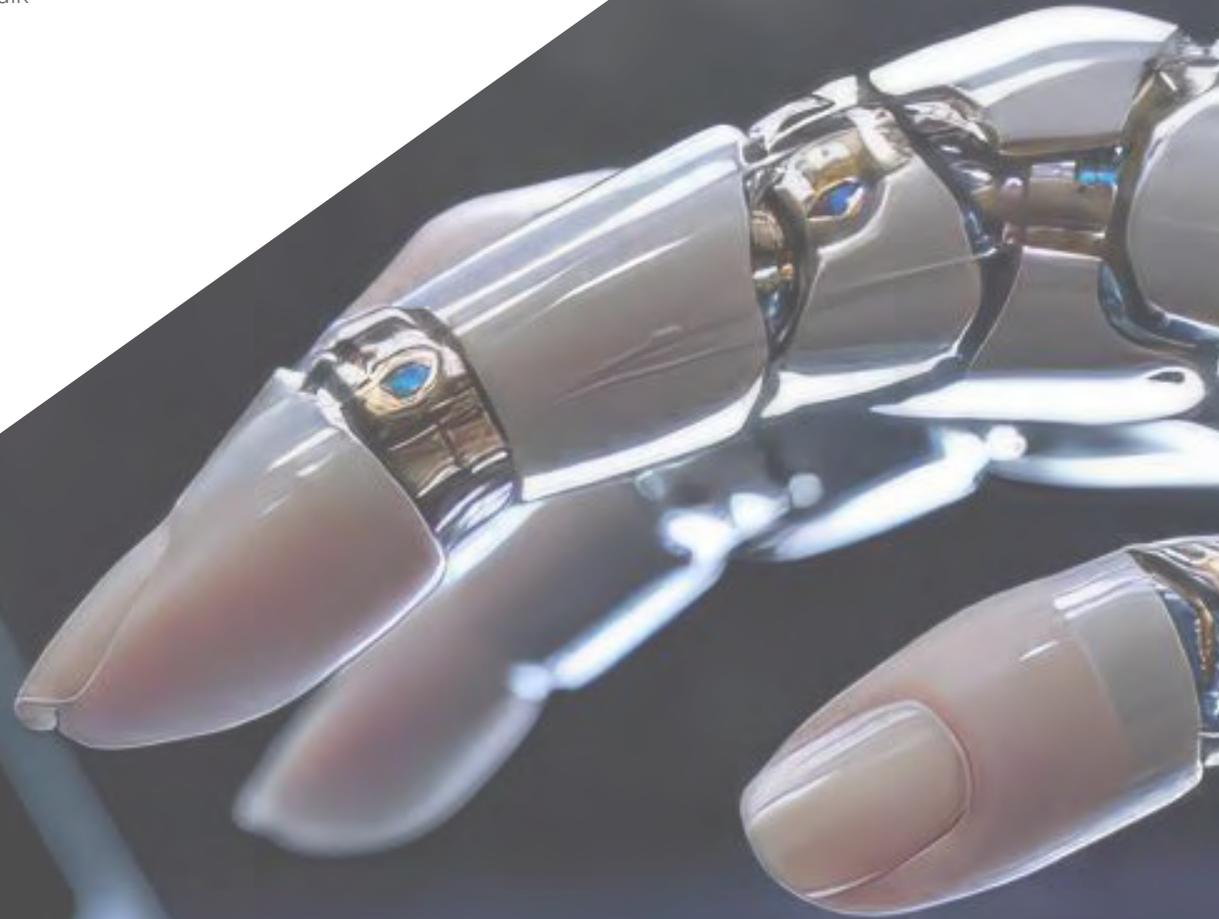
“*Da es sich um eine Online-Fortbildung handelt, können Sie Ihr Studium mit dem Rest Ihrer täglichen Aktivitäten verbinden. Schreiben Sie sich jetzt ein*”

05

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





“

Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen hinter sich lässt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Fallstudie zur Kontextualisierung aller Inhalte

Unser Programm bietet eine revolutionäre Methode zur Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen. Unser Ziel ist es, Kompetenzen in einem sich wandelnden, wettbewerbsorientierten und sehr anspruchsvollen Umfeld zu stärken.

“

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die an den Grundlagen der traditionellen Universitäten auf der ganzen Welt rüttelt"



Sie werden Zugang zu einem Lernsystem haben, das auf Wiederholung basiert, mit natürlichem und progressivem Unterricht während des gesamten Lehrplans.



Der Student wird durch gemeinschaftliche Aktivitäten und reale Fälle lernen, wie man komplexe Situationen in realen Geschäftsumgebungen löst.

Eine innovative und andersartige Lernmethode

Dieses Programm von TECH ist ein von Grund auf neu entwickeltes, intensives Lehrprogramm, das die anspruchsvollsten Herausforderungen und Entscheidungen in diesem Bereich sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene vorsieht. Dank dieser Methodik wird das persönliche und berufliche Wachstum gefördert und ein entscheidender Schritt in Richtung Erfolg gemacht. Die Fallmethode, die Technik, die diesem Inhalt zugrunde liegt, gewährleistet, dass die aktuellste wirtschaftliche, soziale und berufliche Realität berücksichtigt wird.

“ *Unser Programm bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein* **”**

Die Fallmethode ist das am weitesten verbreitete Lernsystem an den besten Informatikschulen der Welt, seit es sie gibt. Die Fallmethode wurde 1912 entwickelt, damit Jurastudenten das Recht nicht nur auf der Grundlage theoretischer Inhalte erlernen. Sie bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, damit sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen konnten, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert.

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Mit dieser Frage konfrontieren wir Sie in der Fallmethode, einer handlungsorientierten Lernmethode. Während des gesamten Kurses werden die Studenten mit mehreren realen Fällen konfrontiert. Sie müssen ihr gesamtes Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und ihre Ideen und Entscheidungen verteidigen.

Relearning Methodology

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

*Im Jahr 2019 erzielten wir die besten
Lernergebnisse aller spanischsprachigen
Online-Universitäten der Welt.*

Bei TECH lernen Sie mit einer hochmodernen Methodik, die darauf ausgerichtet ist, die Führungskräfte der Zukunft zu spezialisieren. Diese Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, wird Relearning genannt.

Unsere Universität ist die einzige in der spanischsprachigen Welt, die für die Anwendung dieser erfolgreichen Methode zugelassen ist. Im Jahr 2019 ist es uns gelungen, die Gesamtzufriedenheit unserer Studenten (Qualität der Lehre, Qualität der Materialien, Kursstruktur, Ziele...) in Bezug auf die Indikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität zu verbessern.

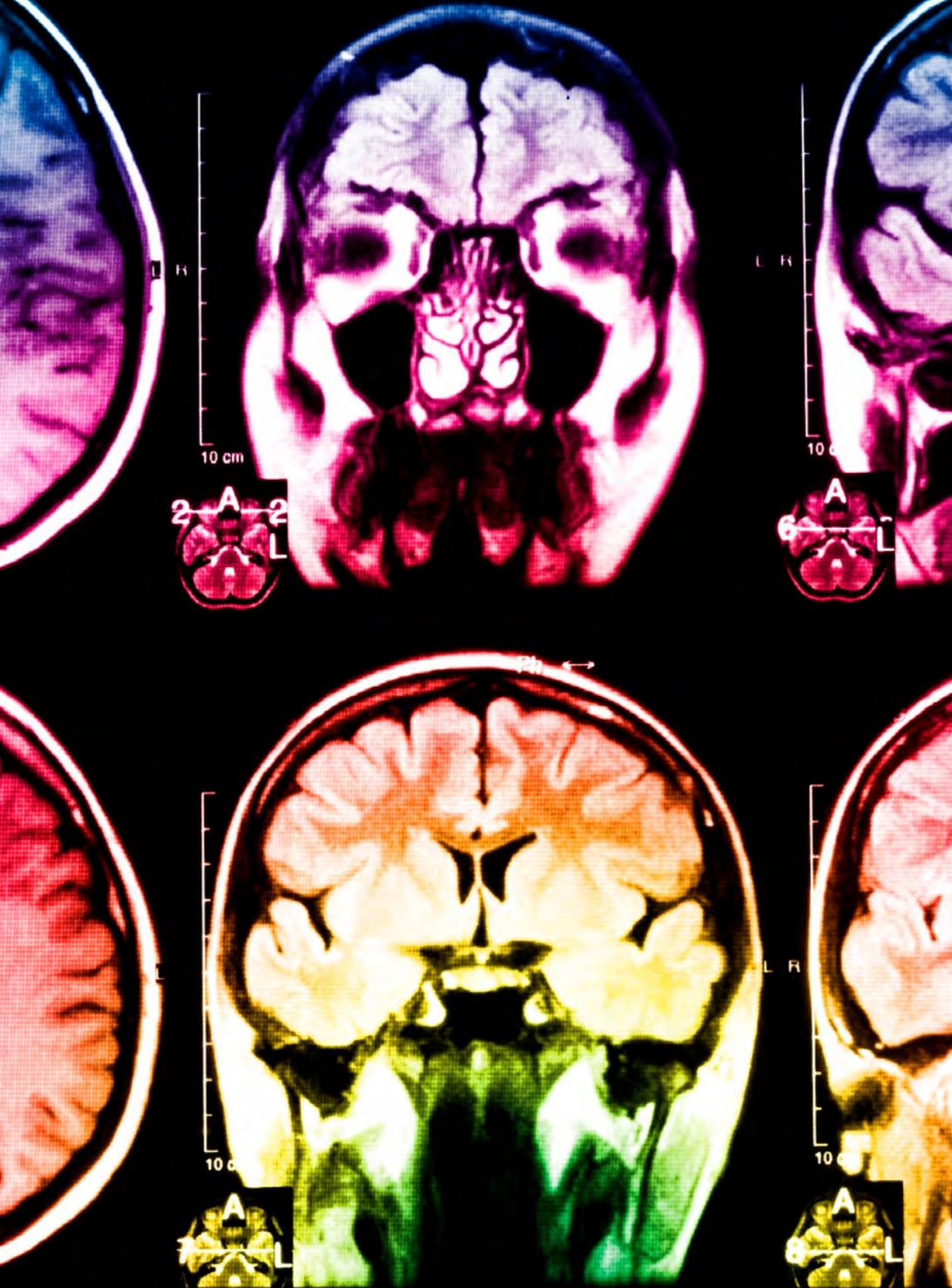


In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher wird jedes dieser Elemente konzentrisch kombiniert. Mit dieser Methode wurden mehr als 650.000 Hochschulabsolventen mit beispiellosem Erfolg in so unterschiedlichen Bereichen wie Biochemie, Genetik, Chirurgie, internationales Recht, Managementfähigkeiten, Sportwissenschaft, Philosophie, Recht, Ingenieurwesen, Journalismus, Geschichte, Finanzmärkte und -instrumente fortgebildet. Dies alles in einem sehr anspruchsvollen Umfeld mit einer Studentenschaft mit hohem sozioökonomischem Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

Nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Neurowissenschaften wissen wir nicht nur, wie wir Informationen, Ideen, Bilder und Erinnerungen organisieren, sondern auch, dass der Ort und der Kontext, in dem wir etwas gelernt haben, von grundlegender Bedeutung dafür sind, dass wir uns daran erinnern und es im Hippocampus speichern können, um es in unserem Langzeitgedächtnis zu behalten.

Auf diese Weise sind die verschiedenen Elemente unseres Programms im Rahmen des so genannten Neurocognitive Context-Dependent E-Learning mit dem Kontext verbunden, in dem der Teilnehmer seine berufliche Praxis entwickelt.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachkräfte aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachkräfte, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die Online-Arbeitsmethode von TECH zu schaffen. All dies mit den neuesten Techniken, die in jedem einzelnen der Materialien, die dem Studenten zur Verfügung gestellt werden, qualitativ hochwertige Elemente bieten.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt.

Das sogenannte Learning from an Expert festigt das Wissen und das Gedächtnis und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



Übungen für Fertigkeiten und Kompetenzen

Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Kompetenzen und Fertigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Übungen und Aktivitäten zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein Spezialist im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u. a. In der virtuellen Bibliothek von TECH hat der Student Zugang zu allem, was er für seine Fortbildung benötigt.





Case Studies

Sie werden eine Auswahl der besten Fallstudien vervollständigen, die speziell für diese Qualifizierung ausgewählt wurden. Die Fälle werden von den besten Spezialisten der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut.



Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als „Europäische Erfolgsgeschichte“ ausgezeichnet.



Testing & Retesting

Die Kenntnisse der Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass der Student überprüfen kann, wie er seine Ziele erreicht.



06

Qualifizierung

Der Universitätskurs in Optimierte Verkaufsgenerierung und -Verwaltung mit Künstlicher Intelligenz garantiert garantiert neben der strengsten und aktuellsten Ausbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss ohne lästige Reisen oder Formalitäten"

Dieser **Universitätskurs in Optimierte Verkaufsgenerierung und -Verwaltung mit Künstlicher Intelligenz** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologischen Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Universitätskurs in Optimierte Verkaufsgenerierung und -Verwaltung mit Künstlicher Intelligenz**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **150 Std.**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen
erziehung information tutoren
garantie akkreditierung unterricht
institutionen technologie lernen

tech technologische
universität

Universitätskurs

Optimierte Verkaufsgenerierung
und -Verwaltung mit
Künstlicher Intelligenz

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Wochen
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Universitätskurs

Optimierte Verkaufsgenerierung
und -Verwaltung mit
Künstlicher Intelligenz