



Beschreibung

In diesem praxisorientierten Workshop erfahren die Teilnehmenden, wie sie durch gezielte Online-Marketing-Strategien, effektive SEO-Maßnahmen und clevere Sales-Automation ihre digitale Sichtbarkeit erhöhen und Kunden automatisiert gewinnen können. Der Fokus liegt auf der direkten Umsetzbarkeit – für mehr Reichweite, mehr Leads und bessere Conversions.

Inhalte

- **Website-Optimierung: Von der Analyse bis zur Umsetzung**
- **Vom Besucher zum Kunden – Conversion-Strategien verstehen und anwenden**
- **Automatisierte Vertriebsprozesse aufbauen**
- **Inbound- und Outbound-Marketing sinnvoll kombinieren**
- **SEO & GEO – bessere Auffindbarkeit durch gezielte Maßnahmen**

Ziel des Seminars

Die Teilnehmenden lernen, ihre Customer Journey digital abzubilden und so Online-Marketing und Vertrieb gezielt miteinander zu verknüpfen. Ziel ist es, die Sichtbarkeit zu steigern, Conversions zu erhöhen und Prozesse im Sales-Bereich effizient zu automatisieren.

Methodik & Didaktik

Praxisnaher Workshop mit vielen Beispielen aus der Unternehmenswelt. Die Teilnehmenden können eigene Websites oder Projekte einbringen, um direkt an realen Fällen zu arbeiten. So wird das Gelernte unmittelbar umsetzbar.

Zielgruppe

Selbstständige, Marketingverantwortliche und Vertriebsmitarbeiter, die ihre Online-Präsenz optimieren und ihre Vertriebsprozesse digitalisieren möchten.

Kosten



499,- € (brutto) inkl.
Getränke

Termin



20. Mai 2026, 14 bis 19 Uhr

Trainerprofil



Chris Hill ist Mitgründer der ensun GmbH, einer KI-basierten Lieferantensuchmaschine mit über 7 Millionen Nutzern weltweit. Er verantwortet die Bereiche Sales und Marketing und verfügt über umfangreiche Erfahrung in digitaler Kundengewinnung, SEO und Sales Automation.