

## Martha Mustermann

hat am Online-Kurs

# Leadgenerierung und Conversion-Optimierung in der Praxis

teilgenommen und diesen im Learning Management System per Selbststudium abgeschlossen.

Der Lehrplan des Kurses beinhaltet folgende Themenschwerpunkte:

- Grundlagen der Lead-Generierung, der Customer Journey & des Sales-Funnels
- Strategien und Kanäle der Lead-Generierung: Content-Marketing
- Strategien und Kanäle der Lead-Generierung: SEO
- Strategien und Kanäle der Lead-Generierung: SEA
- Strategien und Kanäle der Lead-Generierung: Social Media
- Strategien und Kanäle der Lead-Generierung: E-Mail Marketing
- Weitere Methoden der Lead-Generierung
- Funnel- und Conversion-Optimierung
- Retention, Loyalty & Growth
- Messung, KPIs & Reporting
- Einsatz von KI in der Lead-Generierung und Conversion-Optimierung

Die Weiterbildung umfasste einen Lernumfang von 5 Tagen in Vollzeit bzw. 10 Tagen in Teilzeit.



Bestätigungs-ID:54b-34-02

Palling, den  
15.05.2026

Studienleitung  
Prof. Online Akademie für Sales & Marketing  
[www.smarketing-akademie.de](http://www.smarketing-akademie.de)

