

 **LEHRGANG**
KI MARKETING
CONSULTANT

BEGLEITEN SIE UNTERNEHMEN
SICHER DURCH DIE KI-
TRANSFORMATION IM MARKETING

Die Anforderungen an die Beratung im Bereich Marketing haben sich gerade in den vergangenen Jahren durch Künstliche Intelligenz fundamental gewandelt. Kunden suchen heute nicht mehr nur nach kreativen Ideen, sondern nach strategischer Führung in einer KI-getriebenen Welt. Dieser Lehrgang befähigt Sie, Unternehmen als kompetente Begleitung dabei zu unterstützen, Marketing als **strategisches System** zu verstehen und KI gezielt für wirksame Marketingprozesse und messbaren Erfolg unterstützend einzusetzen.

Den Fokus schärfen: KI als Ihr strategischer Sparringspartner

Erfolgreiche Beratung setzt dort an, wo „herkömmliches“ Marketing oft scheitert: am fehlenden Fokus. Wir vermitteln Ihnen ein **Vorgehensmodell**, mit dem Sie Ihre Kunden sicher durch komplexe Entscheidungsprozesse führen:

- **Die digitale Marketing-Roadmap:** Begleiten Sie Kunden von der strategischen Positionierung bis zur operativen Umsetzung.
- **KI als Denk-Sparringspartner:** Nutzen Sie KI zur Strukturierung, Reflexion und fundierten Entscheidungsfindung in Ihrer Beratungspraxis.
- **Markenschutz im KI-Rauschen:** Helfen Sie Kunden, durch einen klaren Markenfokus Vergleichbarkeit zu reduzieren. Sie lernen, wie KI Markenentscheidungen schärft, ohne sie zu verwässern – denn ohne klare Marke führt KI direkt in die Austauschbarkeit.

Präzision in der Analyse: Customer Avatare & Journey-Mapping KI-gestützt entwickeln

Geben Sie Ihren Kunden Werkzeuge an die Hand, die weit über klassische Analysen hinausgehen. Im Mittelpunkt steht die methodische Optimierung der Kundenpfade:

- **KI-gestützte Zielgruppenanalyse:** Erstellen und validieren Sie mittels LLMs präzise **Customer Avatare** und simulieren Sie komplexe Kundenbedürfnisse.
- **Methodisches Journey-Mapping:** Analysieren Sie Kundenpfade im B2C- und B2B-Kontext. Identifizieren Sie mittels KI Bruchstellen und Informationsbedarfe in den Phasen Awareness, Consideration und Decision.
- **B2B-Buying Center:** Bilden Sie auch mehrstufige Entscheidungsprozesse und rollenspezifische Pfade systematisch ab.

Skalierung und Performance-Beratung

Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, ihre operative Schlagkraft durch **Generative KI** zu vervielfachen, ohne an Qualität zu verlieren:

- **Content-Storytelling:** Strategische Begleitung bei der Skalierung von Text-, Bild- und Videoformaten durch professionelle KI-Systeme.
- **Intelligentes Touchpoint-Management:** Beraten Sie bei der Auswahl und Priorisierung digitaler Kanäle und optimieren Sie die Zielgruppenansprache durch KI-gestütztes Ad-Management.
- **Erfolgsmessung:** Definieren Sie die relevanten KPIs und nutzen Sie KI-Analysen für ein transparentes Performance-Tracking.

Transfer in Ihre Beratungspraxis

Der Lehrgang ist konsequent praxisorientiert. In zwei **Transferworkshops** führen Sie die gelernten Module zu einer vollintegrierten KI-Marketingstrategie für einen realen Anwendungsfall zusammen.

So entwickeln Sie nicht nur Konzepte, sondern erproben direkt die Anwendung für Ihre eigene Beratungspraxis.

ZIELGRUPPE

Dieser Lehrgang richtet sich generell an alle Interessierte, die ihr Wissen auf dem Gebiet der Künstlichen Intelligenz, Digitalisierung bzw. digitalen Transformation im Marketing vertiefen und erweitern möchten und im Speziellen an die Mitglieder der Fachgruppe Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie.

Das Programm bietet sich besonders auch als Follow-Up für folgende incite-Programme an (sind jedoch keine Voraussetzung):

- Lehrgang Strategic Digital Marketing, Lehrgang Digitalallotse
- [Lehrgang eCommerce und Social Media](#)
- [Lehrgang KI-Transformation](#)
- [Lehrgang KI in der Unternehmensberatung](#)

ZIEL

Die Absolventinnen und Absolventen sollen Unternehmen dabei unterstützen, KI-unterstütztes strategisches digitales Marketing weiterzuentwickeln und umzusetzen. Der Lehrgang erweitert das fachliche Wissen und die eigene Beratungspraxis von KI-, Digitalisierungs-, Marketing-, Vertriebs- und eCommerce-Beraterinnen und -Beratern.

STRUKTUR UND METHODIK

- Seminaristische **Vorträge und Webinare, Diskussionen** im Plenum und in **Arbeitsgruppen**
- **Innovative Online-Settings für Workshops und Sessions zur Wissensvermittlung**
- Vertiefung von Themenstellungen in **interaktiven Webinaren**
- Einbringung und Aufarbeiten von Fallstudien der Teilnehmenden bzw. der Vortragenden in **Online- und Präsenzworkshops**

ABSCHLUSS

Die Absolventinnen und Absolventen des Lehrgangs erhalten eine Teilnahmebestätigung.

SEMINARORT

Online und Transferworkshop in Wien

KOSTEN

Die Kosten für den Lehrgang betragen 2.450,00 Euro (zzgl. USt).

Die im Kurspreis enthaltenen Kursmaterialien werden in digitaler Form zur Verfügung gestellt.

Sie erhalten vor Kursbeginn eine Rechnung an die von Ihnen angegebene Rechnungsadresse.

Die Zahlung erfolgt bis spätestens 14 Tage vor Kursbeginn. Die Teilnahme ohne Bezahlung des Teilnahmebeitrages ist nicht möglich.

Bankverbindung: Raiffeisen-LB NÖ-Wien, IBAN: AT92 3200 0000 1040 1289, BIC: RLNWATWW

FÖRDERMÖGLICHKEITEN



Weitere Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten finden Sie auf unserer [Website](#).

ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich über unsere Website zu [diesem Lehrgang](#) an.

Anmeldeschluss ist vier Wochen vor Lehrgangsbeginn.

Wir weisen darauf hin, dass die Anmeldungen nach Datum des Einlangens berücksichtigt werden.

Aufgrund der begrenzten Seminarplätze wird eine rasche Anmeldung empfohlen.

Der Lehrgang findet mit mindestens acht und maximal 26 Teilnehmenden statt.

Wenn Sie Fragen haben, kontaktieren Sie uns bitte. Ihre Ansprechpartnerin:

Jetzt QR – Code
scannen und gleich
[anmelden!](#)



DAS PROGRAMM IM DETAIL

Marketing und KI – Orientierung und Fokus finden mit KI

- Die digitale Marketing-Roadmap: von strategischem Fokus bis zur Umsetzung und wo KI sinnvoll unterstützen kann
- Warum digitales Marketing meist an fehlendem Fokus scheitert, nicht an Tools
- Konkrete Prinzipien, wie KI zur Strukturierung, Reflexion und Entscheidungsfindung eingesetzt werden kann
- Erste praxisnahe Einsatzszenarien von KI zur Orientierung im Marketing-Alltag von Berater:innen
- Ein gemeinsames mentales Modell, um Marketingentscheidungen fundierter zu treffen

Markenaufbau im digitalen Raum: Strategisch denken mit KI

- Was eine Marke ist (und was nicht)
- Wie strategischer Markenfokus Vergleichbarkeit reduziert und Wettbewerb verlangsamt
- Zentrale Markenfragen, die heute entscheidend sind und wie KI hilft, diese konsequent zu durchdenken
- Wie KI als Sparringspartner hilft, Markenentscheidungen zu schärfen ohne sie zu verwässern
- Warum KI ohne klare Marke Austauschbarkeit verstärkt und wie Berater:innen genau das vermeiden

KI-gestützte Zielgruppenanalyse: Methoden zur Erstellung von Customer Avataren

- Avatar-Generierung via KI: Tiefgehende Nutzung von LLMs zur Erstellung präziser Buyer Personas für B2C und B2B.

- Bedürfnis-Simulation: Identifikation echter Kundenwünsche und „Pain Points“ durch KI-gestützte Datenanalyse.
- Praktische Tools: Anwendung konkreter Tipps und Tricks zur technischen Umsetzung von Avataren im virtuellen Raum.

Customer Journey Mapping: Prozessoptimierung mit KI-Tools

- Von der Zielgruppe zum KI-gestützte Phasen-Modellierung: Systematische Herleitung von Journey-Strukturen für unterschiedliche Geschäftsmodelle .
- Identifikation von Informationsbedarfen: Methodische Analyse, welche spezifischen Informationen die Buyer Personas in den Phasen Awareness, Consideration und Decision benötigen, um zur nächsten Stufe zu gelangen.
- Gap-Analyse und Bruchstellen-Identifikation: Einsatz von KI zur Aufdeckung von logischen Lücken, fehlenden Informationen oder Reibungsverlusten innerhalb der bestehenden Kundenpfade.
- B2B-Spezial: Analyse mehrstufiger Entscheidungsprozesse: Nutzung von KI-Tools zur Abbildung der zeitversetzten und rollenspezifischen Informationspfade innerhalb eines Buying Centers.

Transferworkshop I

- KI-gestützte Entwicklung eines Customer Avatars und einer Customer Journey anhand eines Cases
- Q&A zu den bisherigen Inhalten
- Tipps & Tricks zum Einsatz von KI bei der Erstellung von Customer Avatares und der Customer Journey

Generative Content Operations (Scale)

- KI-Texten & Storytelling: Professionelles Texten fürs Web und Storytelling mit Unterstützung generativer KI-Systeme.
- Format-Vielfalt: Entwicklung von Themen und Formaten für verschiedene digitale Kanäle.
- Effizienz-Check: Tipps & Tricks zum produktiven Einsatz von KI im täglichen Content-Marketing-Workflow.

Smart Touchpoints & Smart Ads - powered by AI

- Intelligentes Touchpoint-Management: Auswahl und Gewichtung geeigneter digitaler Berührungspunkte mittels KI-Analysen.
- Ad-Management: Trends und Einsatz von Werbeanzeigenmanagern in Kombination mit KI-gestützter Zielgruppenansprache.
- Performance Tracking: Definition der wichtigsten Kennzahlen und Tools zur Messung des Marketing-Erfolgs.

Transferworkshop II

- Best Practice Review: Analyse erfolgreicher Fallstudien der Teilnehmenden und Vortragenden.
- Strategie-Finale: Zusammenführung aller Module zu einer schlüssigen KI-Marketingstrategie für die eigene Beratungspraxis.
- Abschluss: Vergabe der Teilnahmebestätigungen für die zertifizierten Absolventen.

Lehrgangsbleitung & Vortragende:



MMag. Sabine Friesser

Als versierte Führungskraft und C-Suite Sparringspartnerin verfügt Sabine Friesser über 18 Jahre Expertise in der Führung globaler B2B- und B2C-Marken. Ihre disruptiven Marken- und Wettbewerbsstrategien haben Branchenikonen wie Johnson & Johnson, Liquid Death, Bialetti, MillerKnoll und mehr beeinflusst. Sabine ist Managing Partner bei Level C, einem Bildungsunternehmen für Brand & Business Design gegründet von Marty Neumeier – international anerkannter Autor von The Brand Gap und ZAG sowie Markenberater von Steve Jobs. Neben ihrer Tätigkeit bei Level C berät Sabine Unternehmen zu strategischen Fragen und arbeitet eng mit Führungsteams zusammen – als Sparringspartnerin und vertrauenswürdige Beraterin auf C-Level-Ebene. Ihre Mandate reichen von fokussierten Strategieprojekten bis hin zu langfristigen Beratungsbeziehungen für ein Spektrum von Unternehmen, von Startups bis hin zu Branchenführern, die Milliardenumsätze generieren.



Dr. Bernhard Guetz, BA MSc

ist Lecturer/Senior Researcher im Bereich Marketing & Business Development an der Fachhochschule Kärnten. Seine Forschungsinteressen umfassen Customer Experience Management, Kunden- und Patientenzufriedenheit, Social Media und Bewertungsportale sowie Business Development und dessen aktuelle Wahrnehmung in Forschung und Praxis. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung in den Bereichen strategisches und operatives Marketing, insbesondere in den Gebieten Content Marketing, Promotion sowie Reputations- und Kundenzufriedenheitsmanagement.



ao.Univ.-Prof. Dr. Gernot Mödritscher, (wissenschaftliche & fachliche Koordination des Lehrgangs)

ist ao. Universitätsprofessor an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt. Er beschäftigt sich seit den 90er-Jahren mit den Themenfeldern Digitales Marketing, Strategische Unternehmensführung und -entwicklung, Business Technologies und Transformationsprozesse. Er ist wissenschaftlicher Leiter und Vortragender in mehreren Executive Programmen (Zertifikatslehrgänge, Master- und MBA-Programme) und begleitete zahlreiche Unternehmen in deren Unternehmensentwicklung im digitalen Umfeld. Er ist Mitbegründer des Competence Circle Marketing, mit dem neueste Erkenntnisse aus Wissenschaft und Praxis vorgestellt, weiterentwickelt und umgesetzt werden.



FH-Prof. Dr. Alexander Schwarz-Musch

ist Professor für Marketing und Marktforschung sowie Studiengangsleiter des Masterstudiengangs Business Development & Management an der Fachhochschule Kärnten. Neben seiner akademischen Laufbahn verfügt er über langjährige Erfahrung im Bereich der Unternehmensberatung. Zu seinen Arbeits- und Forschungsschwerpunkten zählen die Bereiche Business Development, Strategisches Marketing und Customer Experience Management sowie Kunden- und Patientenzufriedenheit.

TERMINE 2026

Thema/Vortragende	Ort	Termin 1	Termin 2
Marketing und KI – Orientierung und Fokus finden mit KI Vortragende: ao.Univ.-Prof. Dr. Gernot Mödritscher FH-Prof. Dr. Alexander Schwarz-Musch	Online-Workshop	11.05. 14:00-17:00	05.10. 14:00-17:00
Markenaufbau im digitalen Raum: Strategisch denken mit KI Vortragende: MMag. Sabine Friesser	Webinar	18.05 17:00-19:00	08.10. 17:00-19:00
KI-gestützte Zielgruppenanalyse: Methoden zur Erstellung von Customer Avataren Vortragende: MMag. Sabine Friesser	Webinar	19.05. 17:00-20:00	15.10. 17:00-20:00
Customer Journey Mapping: Prozessoptimierung mit KI-Tools Vortragende: FH-Prof. Dr. Alexander Schwarz-Musch	Webinar	27.05. 17:00-20:00	21.10. 17:00-20:00
Transferworkshop I Vortragende: ao.Univ.-Prof. Dr. Gernot Mödritscher FH-Prof. Dr. Alexander Schwarz-Musch	Online-Workshop	03.06. 13:00-18:00	29.10. 13:00-18:00
Generative Content Operations (Scale) Vortragende: Dr. Bernhard Guetz, BA MSc	Webinar	15.06. 17:00-20:00	04.11. 17:00-20:00
Smart Touchpoints & Smart Ads - powered by AI Vortragende: Dr. Bernhard Guetz, BA MSc	Webinar	22.06. 17:00-20:00	10.11. 17:00-20:00
Transferworkshop II Vortragende: ao.Univ.-Prof. Dr. Gernot Mödritscher Dr. Bernhard Guetz, BA MSc	Präsenz-Workshop: t.b.d.	03.07. 13:00-18:00	27.11. 13:00-18:00

Ihre Ansprechperson

KURSANMELDUNG:



Mgr. Zuzana Rajcsányi-Buchtová, Akad. M&S ^(WU)
Telefon: 05 90900 – 3797
E-Mail: zuzana.buchtova@incite.at
MS Bookings Beratungstermin gleich buchen

UBIT.Akademie incite

Wiedner Hauptstraße 57, 1040 Wien
www.incite.at
E-Mail: office@incite.at
Telefon: +43 (0)5 90 900-3792