

Strategic MarTech & Automated Process Architecture

Curriculum

In einer 21-wöchigen, berufsbegleitenden Online-Weiterbildung erwerben Ihre Mitarbeitenden Kompetenzen für den Aufbau moderner Marketing-, Content- und Automatisierungssysteme. Im Fokus stehen datengetriebene Entscheidungen, skalierbare Content-Prozesse, systemübergreifende Automatisierung und der produktive Einsatz von KI im Marketingalltag.

Nachfolgend erhalten Sie einen Überblick über die Inhalte und Schwerpunkte der Weiterbildung.

Strategische Architektur & Daten-Souveränität

4 Module · 232 UE

Skalierbare Content-Systeme & Intelligence

3 Module · 174 UE

Performance, Scale & Governance

3 Module · 194 UE

Gesamt: 10 Module à 580 UE



Strategic MarTech & Automated Process Architecture

Strategische Architektur & Daten-Souveränität 03

Marketing Fundamentals, STP & AI Transformation Compass 03

Leadership, Adoption & Commercial Models 05

Event-gesteuerte Datenarchitekturen 07

Systemübergreifende Workflow-Automatisierung 09

Skalierbare Content-Systeme & Intelligence 11

Multimodale KI-Produktions-Pipelines 11

Modulare Content-Infrastrukturen 13

KI-Wissenssysteme / RAG-Architekturen 15

Performance, Scale & Governance 17

Performance Engineering & Predictive Analytics 17

Semantic Discovery & SEO 2.0 19

Technical Governance & AI-Compliance 21

Marketing Fundamentals, STP & AI Transformation Compass

- → Wie richten wir unser technisches Fundament für die nächsten Wochen ein?
- → Wie führen wir eine datengetriebene Marketing-Diagnose durch, um blinde Flecken zu identifizieren?
- → Wie brechen wir Datensilos auf, um Marktpotenziale und Wettbewerbsvorteile aufzudecken?

Lernziele

Die Teilnehmenden verinnerlichen das Prinzip der Marketing-Diagnose und können Markt-, Kunden- und Wettbewerbsdaten strukturiert erheben, um eine verlässliche Entscheidungsgrundlage für strategische Maßnahmen zu schaffen.

Praxis-Transfer / Diagnose-Audit

Strukturierte Bestandsaufnahme und konsolidierte Analyse der bestehenden Marketing- und Performance-Daten des eigenen Unternehmens sowie Durchführung eines datengestützten Wettbewerbs-Benchmarkings.

Business Value / ROI Output

Fundierte Status-Quo-Ermittlung des eigenen Unternehmens und des Wettbewerbsumfelds als risikominimierende, datenbasierte Entscheidungsgrundlage für alle nachgelagerten Budgets.

Marketing Fundamentals, STP & AI Transformation Compass

- → Welche Zielgruppen versprechen das höchste Wachstum und wie segmentieren wir sie datenbasiert?
- → Wie formulieren wir eine trennscharfe Positionierung und leiten daraus messbare KPIs ab?
- → Wie bewerten wir den ROI von KI-Initiativen strategisch, bevor wir Budget und Ressourcen investieren?

Lernziele

Die Teilnehmenden beherrschen die Konzepte der Segmentierung, des Targetings und der Positionierung (STP) und können mithilfe einer Business-Case-Logik den potenziellen Wertbeitrag von KI-Initiativen bewerten, bevor Ressourcen alloziert werden.

Meilenstein 1

Erstellung des strategischen Leitfadens (Playbooks), der die Marktsegmentierung, Markenpositionierung sowie die wirtschaftlich priorisierten KI-Einsatzfelder der eigenen Organisation inklusive valider Vorab-ROI-Abschätzung dokumentiert.

Business Value / ROI Output

Maximale Treffsicherheit bei der Zielgruppenansprache und effektiver Investitionsschutz: Es werden gezielt nur die KI-Maßnahmen geplant, die einen messbaren betriebswirtschaftlichen ROI für das Unternehmen versprechen.

Leadership, Adoption & Commercial Models

- → Wie nehmen wir dem Team die Angst vor KI und bauen Widerstände gegen Automatisierung ab?
- → Wie steuern und priorisieren wir komplexe Technologieprojekte agil und effizient?
- → Wie optimieren wir unsere internen Workflows, um Zeitfresser dauerhaft zu eliminieren?

Lernziele

Die Teilnehmenden können tiefgreifende technologische Veränderungsprozesse im Team moderieren, organisatorische Vorbehalte abbauen und moderne Tools zur agilen Projektsteuerung gewinnbringend einsetzen.

Praxis-Transfer / Change-Analyse

Evaluierung der bestehenden Workflow-Strukturen, Analyse des digitalen Reifegrades des Marketingteams sowie systematische Identifikation potenzieller Akzeptanzbarrieren im Kollegium.

Business Value / ROI Output

Sicherung der Mitarbeiter-Akzeptanz, aktive Reduzierung von Transformations-Widerständen im Team und Gewährleistung einer reibungslosen, nachhaltigen Einführung neuer Technologien im Betrieb.

Leadership, Adoption & Commercial Models

- → Wie verabschieden wir uns vom Zeitverkauf und etablieren hochprofitable, wertbasierte Preismodelle?
- → Wie entwickeln wir unsere Talente weiter, wenn Routineaufgaben durch Automatisierung wegfallen?
- → Wie präsentieren wir der Geschäftsführung bankfähige Investitionsrechnungen für neue Technologie-Projekte?

Lernziele

Die Teilnehmenden sind in der Lage, wertbasierte Angebots- und Preisstrukturen zu kalkulieren, HR-Entwicklungsstrategien anzupassen und bankfähige Investitionsanträge für Technologieprojekte für die Geschäftsführung aufzubereiten.

Meilenstein 2

Abgabe eines zukunftsfähigen Geschäfts- und Betriebsmodells (Commercial Operating Model), bestehend aus einem wertbasierten Angebotsentwurf, einer HR-Entwicklungsstrategie und einem fundierten ROI-Business-Case für die Geschäftsführung.

Business Value / ROI Output

Befähigung des Managements zur Erstellung professioneller Investitions- und Budgetanträge für Technologieprojekte zur Vorlage bei der Geschäftsführung; Umstellung auf hochprofitable, wertbasierte Erlösmodelle.

Event-gesteuerte Datenarchitekturen

- → Warum ist serverseitiges Tracking die einzig zukunftssichere Antwort auf das Ende von Drittanbieter-Cookies?
- → Wie bauen wir unsere eigene Tag-Management-Cloud-Infrastruktur auf?
- → Wie gewährleisten wir nachhaltige Datenhoheit und maximale DSGVO-Sicherheit?

Lernziele

Die Teilnehmenden verstehen die Datenströme moderner Tracking-Architekturen auf Server-Ebene und können diese datenschutzkonform ausrichten.

Praxis-Transfer / Setup

Aufsetzen und Konfiguration der cloudbasierten Server-Infrastruktur für den unternehmenseigenen Daten-Container.

Business Value / ROI Output

Zukunftssichere Datenhoheit: Unabhängigkeit von Drittanbieter-Cookies, gesteigerte Tracking-Genauigkeit um bis zu 20% und vollständige DSGVO-Konformität durch serverseitige Datenkontrolle.

Event-gesteuerte Datenarchitekturen

→ Wie validieren und bereinigen wir unsere Datenströme vollautomatisch?

→ Wie implementieren wir Datensparsamkeit und Anonymisierungs-Protokolle direkt am Dateneingang?

→ Wie verwandeln wir Rohdaten in fehlerfreie, KI-lesbare Informations-Pipelines?

Lernziele

Die Teilnehmenden können fehlerfreie Datenpipelines einrichten, die höchsten Compliance- und Qualitätsansprüchen zur verlässlichen Speisung nachgelagerter KI-Modelle genügen.

Meilenstein 3

Live-Infrastruktur-Audit. Technische Implementierung und datenschutzseitige Validierung des sGTM-Systems auf der eigenen Web-Infrastruktur des Betriebs.

Business Value / ROI Output

Datenqualität als Erfolgsfaktor: Vermeidung des „Garbage-In, Garbage-Out"-Effekts. Nachgelagerte KI-Systeme arbeiten verlässlich, da sie ausschließlich mit bereinigten, hochqualitativen Daten gespeist werden.

Systemübergreifende Workflow-Automatisierung

→ Wie verknüpfen wir isolierte Software-Systeme mithilfe von Integrations-Frameworks (z. B. Make, n8n)?

→ Wie lassen wir unsere Tools über APIs und Webhooks fehlerfrei miteinander kommunizieren?

→ Wie übersetzen wir unsere Zielgruppen-Strategie in automatisierte, intelligente Daten-Routing-Pfade?

Lernziele

Die Teilnehmenden verstehen die Logik des systemübergreifenden Datenaustauschs und können automatisierte, zielgruppenspezifische Daten-Routing-Pfade entlang der Customer Journey strategisch konzipieren und briefen.

Praxis-Transfer / System-Blueprint

Konzeptionelle Entwicklung eines integrierten Infrastruktur-Blueprints zur nahtlosen Verknüpfung bestehender Software-Inseln basierend auf den echten Kundenprofilen des Unternehmens.

Business Value / ROI Output

Eliminierung starrer Software-Silos. Das Management erlangt die Kompetenz, komplexe Automatisierungslösungen strategisch zu steuern, Dienstleister präzise zu briefen und Medienbrüche in der Customer Journey aufzudecken.

Systemübergreifende Workflow-Automatisierung

- → Wie steuern wir komplexe Filter, Weichen und Daten-Transformationen im Hintergrund?
- → Welche industriellen Fallback-Systeme schützen uns, wenn im Live-Betrieb etwas ausfällt?
- → Wer haftet bei Systemfehlern und wie sichern wir unsere Markenreputation proaktiv ab?

Lernziele

Die Teilnehmenden können automatisierte Prozesse stabil ausrichten sowie operative, rechtliche und reputationsseitige Risiken automatisierter Entscheidungen im Live-Betrieb proaktiv absichern.

Meilenstein 4

Live-Schaltung und Integration der zentralen CRM-Datenbrücke. Konstruktion einer automatisierten End-to-End-Pipeline, die Datenströme zwischen Lead-Quellen, Qualifizierungs-Tools und dem CRM synchronisiert.

Business Value / ROI Output

Leads, die bisher zeitverzögert und fehleranfällig manuell übertragen wurden, landen automatisiert und in Echtzeit im CRM. Dies verkürzt die Reaktionszeit im Vertrieb von Tagen auf Minuten und verbessert die Lead-zu-Opportunity-Conversion-Rate messbar.

Multimodale KI-Produktions-Pipelines

- → Wie machen wir die Content-Produktion zur industriellen, hochskalierbaren Wertschöpfungskette?
- → Wie steuern wir Sprach- und Bildmodelle effektiv über Programmierschnittstellen?
- → Wie verketten wir multimodale Modelle logisch miteinander, um komplexe Assets zu generieren?

Lernziele

Die Teilnehmenden können generative KI-Modelle über Schnittstellen in produktive, hochperformante Content-Produktionsketten integrieren.

Praxis-Transfer / Assets

Technische Aufbereitung der unternehmenseigenen Daten-Inputs (Strukturierung von Roh-Assets) und prompt-seitige Definition der Design- und Textvorgaben.

Business Value / ROI Output

Drastische Skalierung des Content-Outputs bei gleichzeitiger Reduktion manueller Routine-Arbeitsschritte durch die intelligente Verknüpfung führender KI-Modelle.

Multimodale KI-Produktions-Pipelines

→ Wie stellen wir sicher, dass bei massenhafter Content-Generierung die Qualität nicht leidet?

→ Wie zwingen wir die KI durch automatisierte Schleifen zur strikten Einhaltung unserer Corporate Identity?

→ Wie reduzieren wir die Time-to-Market für neue Kampagnen auf ein absolutes Minimum?

Lernziele

Die Teilnehmenden wissen, wie man den Output automatisiert skaliert, ohne Markenqualität und Markenkonformität zu gefährden.

Meilenstein 5

Funktionale Produktionsstraße. Prototypischer Aufbau einer automatisierten Werbemittel-Generierung aus kaufmännischen Rohdaten des eigenen Betriebs.

Business Value / ROI Output

Skalierung ohne Reputationsrisiko: Automatisierte Prüfmechanismen garantieren, dass KI-generierte Werbemittel und Texte zu 100% markenkonform bleiben, bevor sie publiziert werden.

Modulare Content-Infrastrukturen

- → Wie zerlegen wir bestehende Inhalte in flexibel nutzbare Bausteine (Atomic Content Design)?
- → Wie konzipieren wir zukunftsfähige, komponentenbasierte Content-Datenbanken?
- → Wie brechen wir starre Content-Silos auf, um Inhalte nahtlos plattformübergreifend auszuspielen?

Lernziele

Die Teilnehmenden beherrschen die informationstechnische Logik modularer Content-Strukturen und können zukunftsfähige, plattformunabhängige Inhaltsdatenbanken konzipieren.

Praxis-Transfer / Content-Strukturierung

Systematische Dekonstruktion und Überführung des bestehenden Marken-Contents des Unternehmens in ein komponentenbasiertes, relationales Datenmodell.

Business Value / ROI Output

Automatisierte Asset-Varianten statt zeitintensiver Einzelproduktion. Dies führt zu signifikant geringeren Produktionskosten pro Asset und einer drastisch verkürzten Time-to-Market für Kampagnen-Rollouts.

Modulare Content-Infrastrukturen

→ Wie personalisieren und mutieren wir Werbemittel in Echtzeit auf Basis von Nutzerdaten (DCO)?

→ Wie skalieren wir personalisierte Kampagnenstrukturen ohne zusätzlichen manuellen Aufwand?

→ Wie nutzen wir generative Modelle nicht nur zur Automatisierung, sondern als kreativen Sparringspartner?

Lernziele

Die Teilnehmenden können hochgradig personalisierte, dynamische Kampagnenstrukturen ohne manuellen Aufwand skalieren und generative Modelle gezielt als kreativen Sparringspartner zur Markenführung einsetzen.

Meilenstein 6

Entwicklung eines dynamischen DCO-Master-Templatesystems für die vollautomatische Generierung und zielgruppenspezifische Ausspielung modularer Inhouse-Kampagnen-Assets.

Business Value / ROI Output

Statt für jede Kampagnenvariante (Markt, Zielgruppe, Saison) neue Werbemittel teuer manuell in Auftrag zu geben, entstehen Tausende personalisierte Varianten markenkonform per Knopfdruck aus einem intelligenten Baukasten.

KI-Wissenssysteme / RAG-Architekturen

→ Was verbirgt sich hinter modernen Enterprise-Wissenssystemen (RAG-Architekturen)?

→ Wie bereiten wir unstrukturierte Dokumente (PDFs, Handbücher) für maschinelles Lernen auf?

→ Wie portionieren wir komplexe Informationen (Chunking) so, dass eine KI sie perfekt verarbeiten kann?

Lernziele

Die Teilnehmenden verstehen die mathematische Infrastruktur und Speicherlogik (Embeddings), die notwendig ist, um KI-Modellen Kontextwissen bereitzustellen.

Praxis-Transfer / Inbound

Aufbereitung, Strukturierung und Bereinigung von internen Unternehmensdaten (PDFs, Handbücher, Prozessdokumente) für den Vektor-Inbound.

Business Value / ROI Output

Zentralisierung des Firmenwissens: Vorbereitung unstrukturierter Datenbestände, um sie als geschütztes, exklusives Kontextwissen für interne KI-Assistenten nutzbar zu machen.

KI-Wissenssysteme / RAG-Architekturen

→ Wie richten wir semantische Suchindizes und Vektordatenbanken für das eigene Unternehmenswissen ein?

→ Wie binden wir unsere eigenen Daten sicher an Sprachmodelle an, ohne sie nach außen preiszugeben?

→ Wie verhindern wir Halluzinationen zu 100 % und behalten die API-Kosten strikt im Griff?

Lernziele

Die Teilnehmenden können geschützte Unternehmensdaten sicher über KI-Schnittstellen abfragbar machen und den laufenden Token-Verbrauch kosten- und performancetechnisch steuern.

Meilenstein 7

Corporate Brain Prototyp. Technische Anbindung einer internen Wissensdatenbank des eigenen Unternehmens an eine abgesicherte KI-Schnittstelle zur präzisen Wissenserschließung.

Business Value / ROI Output

High-precision Antworten im geschützten Raum bei gleichzeitiger aktiver Absicherung gegen Halluzinationen und strikter Deckelung unerwarteter Cloud-API-Kosten im laufenden Betrieb.

Performance Engineering & Predictive Analytics

- → Wie steuern wir Performance-Marketing durch algorithmenbasierte Attributionsmodelle?
- → Wie verteilen wir unser Marketingbudget datengetrieben und vorausschauend auf die richtigen Kanäle?
- → Wie bauen wir Test-Infrastrukturen auf, die uns statistisch valide, verlässliche Ergebnisse liefern?

Lernziele

Die Teilnehmenden können vorausschauende Performance-Modelle etablieren und Marketingauswertungen datengetrieben schärfen.

Praxis-Transfer / Data-Prep

Extraktion und Bereinigung historischer Inhouse-Kampagnendaten zur Speisung des mathematischen Vorhersagemodells.

Business Value / ROI Output

Evidenzbasierte Budgetierung: Abkehr von Bauchgefühl-Entscheidungen. Mathematische Modelle prognostizieren die Performance-Entwicklung und lenken das Marketingbudget in die profitabelsten Kanäle.

Performance Engineering & Predictive Analytics

- → Wie übersetzen wir operative Leistungsdaten in strategische Entscheidungen für das Business?
- → Wie steuern wir Sortiments- und Produktentscheidungen evidenzbasiert anhand von Marketingdaten?
- → Wie bauen wir Dashboards, die uns nicht nur sagen, was passiert ist, sondern was wir als Nächstes tun sollten?

Lernziele

Die Teilnehmenden können operative Performance-Ergebnisse direkt nutzbar machen, um strategische Unternehmensentscheidungen evidenzbasiert zu stützen.

Meilenstein 8

Predictive Performance Dashboard zur datengestützten, vorausschauenden Optimierung laufender Kampagnen- und Portfoliostrukturen des eigenen Unternehmens.

Business Value / ROI Output

Strategischer Wettbewerbsvorteil: Operative Marketing-Insights werden direkt genutzt, um Sortiments- und Produktentscheidungen datengetrieben abzusichern und Markttrends vorauszusagen.

Semantic Discovery & SEO 2.0

→ Wie bereiten wir uns auf generative Suchmaschinen (SGE) und KI-Antwortmaschinen vor?

→ Warum sind isolierte Keywords tot und wie funktioniert der Wandel zur Entitäten-Optimierung?

→ Wie lesen und konsumieren moderne KI-Crawler unsere Webinhalte?

Lernziele

Die Teilnehmenden verstehen die semantische Logik moderner KI-Crawler und Antwortsysteme.

Praxis-Transfer / SEO-Audit

Technische Crawling-Analyse der eigenen Web-Infrastruktur des Unternehmens auf ihre maschinelle Lesbarkeit für LLMs hin.

Business Value / ROI Output

Sicherung der Auffindbarkeit in der Google-Suche der nächsten Generation.
Wer die semantische Logik von KI-Crawlern versteht, sichert die Sichtbarkeit seiner Marke in den KI-generierten Antwortboxen.

Semantic Discovery & SEO 2.0

→ Wie strukturieren wir unsere Website technisch mit Schema.org und Knowledge Graphs?

→ Wie machen wir unsere digitalen Assets "LLM-ready" für zukünftiges maschinelles Lernen?

→ Wie sichern wir ab, dass LLMs wie ChatGPT und Perplexity unsere Marke als primäre Antwort ausspielen?

Lernziele

Die Teilnehmenden können Webinhalte so präparieren und strukturieren, dass sie von KI-Suchmaschinen bevorzugt erfasst und als primäre Antwortquelle ausgespielt werden.

Meilenstein 9

Semantic Discovery Audit der Firmen-Website inklusive Umsetzung datentechnischer Optimierungsmaßnahmen zur Erhöhung der KI-Sichtbarkeit.

Business Value / ROI Output

Erstmalige Sichtbarkeitsanalyse in KI-Antwortsystemen (ChatGPT, Perplexity & Co.). Unternehmen wissen exakt, ob und wie sie in KI-Antworten auftauchen – ein rasant wachsender Kanal jenseits von klassischem SEO.

Technical Governance & AI-Compliance

- → Welche rechtlichen Leitplanken des EU AI Acts müssen wir im Enterprise-Umfeld zwingend beachten?
- → Wie evaluieren wir Risiken und den digitalen Reifegrad unserer bestehenden MarTech-Systeme?
- → Build vs. Buy: Wie rechtfertigen wir technologische Investitionsentscheidungen vor der Geschäftsführung?

Lernziele

Die Teilnehmenden überblicken die rechtlichen Anforderungen des EU AI Acts, können den digitalen Reifegrad der Organisation evaluieren und fundierte, strategische Build-vs-Buy-Infrastrukturentscheidungen vor der Geschäftsführung rechtfertigen.

Praxis-Transfer / Compliance & Budget-Check

Umfassende Risiko- und Reifegrad-Evaluierung des im Laufe des Kurses aufgebauten Gesamtsystems bezogen auf das eigene Unternehmen sowie Erstellung eines strategischen Build-vs-Buy-Investitionsplans.

Business Value / ROI Output

Höchste Rechtssicherheit durch frühzeitige Erfüllung aller Vorgaben des europäischen KI-Gesetzes (EU AI Act).
Schutz vor massiven Bußgeldern sowie Bereitstellung einer fundierten Entscheidungsgrundlage (Build vs. Buy) für zukünftige MarTech-Investitionen.

Technical Governance & AI-Compliance

- → Wie integrieren wir menschliche Kontrollinstanzen (Human-in-the-Loop) sicher in automatisierte Prozesse?
- → Was passiert im Notfall? Wie bauen wir ein prozedurales Krisen-Protokoll (AI-Fail-Response-Playbook)?
- → Wie werten wir Kundendialoge durch intelligente Chatbots und Sprachanalysen strategisch aus?

Lernziele

Die Teilnehmenden können Governance-Systeme mit menschlichen Kontrollinstanzen konstruieren, Krisen-Response-Playbooks für fehlerhaften Content definieren und den Kundendialog durch den gezielten Einsatz von Conversational AI optimieren.

Praxis-Transfer / Governance & Dialog-Konzept

Integration von finalen Freigabe- und Überwachungsworkflows (Human-Nodes) in die bestehenden Automatisierungs-Pipelines sowie prozessuale Konzeption des unternehmenseigenen AI-Fail-Response-Playbooks.

Business Value / ROI Output

Proaktive Minimierung von Reputationsrisiken: Durch das integrierte AI-Fail-Response-Playbook ist das Unternehmen optimal auf potenzielle KI-Fehlfunktionen vorbereitet. Gleichzeitig wird die Kundenzufriedenheit durch innovative, automatisierte Feedback-Analysen messbar gesteigert.

Technical Governance & AI-Compliance

→ Wie etablieren wir verbindliche technische Dokumentations- und Qualitätsstandards im Unternehmen?

→ Wie überführen wir funktionierende Prototypen sicher und schlüsselfertig in den dauerhaften Live-Betrieb?

Lernziele

Die Teilnehmenden sind in der Lage, komplexe Automationssysteme schlüsselfertig, rechtskonform und prozessual sauber an Unternehmen oder Agenturen zu übergeben und nachhaltig zu verankern.

Meilenstein 10 / Finale Projektarbeit

Master-System-Dokumentation. Umfassendes Technical-Governance- und Compliance-Protokoll des im Laufe der 21 Wochen entwickelten, funktionalen Gesamtsystems.

Business Value / ROI Output

Schließen der kritischen Implementierungslücke: Ephemere Prototypen werden in dauerhaft stabile, wartungsarme und perfekt dokumentierte Produktivsysteme überführt, die unabhängig von Einzelpersonen funktionieren.