

Prüfung zum digitalen Vertrieb

Lernleitfaden und Prüfungsanweisungen

Herzlich willkommen zum Lernleitfaden für die Prüfung zum digitalen Vertrieb. Diese Verkaufsprüfung dient dazu, den Erfolg der Vertriebsmitarbeiter von Kanalpartnern beim Verkauf digitaler Google-Lösungen an Unternehmen zu prüfen und zu steigern.

Inhalte dieses Lernleitfadens

Dieser Lernleitfaden richtet sich an alle, die sich auf die Prüfung zum digitalen Vertrieb vorbereiten möchten. Darin enthalten sind die grundlegenden Aspekte von Onlinewerbung und Google AdWords sowie Verkaufstipps für Berater aus dem Google-Programm "Vertrauenswürdiger Berater für digitale Medien". Wir empfehlen Ihnen, sich den Inhalt dieses Lernleitfadens genau anzusehen, um die Chancen eines erfolgreichen Abschlusses zu steigern. Sie sollten etwa sechs bis acht Stunden für die Prüfungsvorbereitung einplanen. Wenn Sie mit der Vorbereitung fertig sind, können Sie die Prüfung ablegen, indem Sie den Anweisungen am Ende dieses Leitfadens folgen.

Denken Sie daran, dass Sie nach erfolgreichem Abschluss der Prüfung zum digitalen Vertrieb Ihr Abschlusszertifikat* erhalten.

Informationen zur Prüfung zum digitalen Vertrieb

1. Dauer: Die Prüfung dauert 90 Minuten.
2. Anzahl der Fragen: 56
3. Prozentsatz zum Bestehen: Sie müssen mindestens 80 % der Fragen korrekt beantworten, um zu bestehen.
4. Wiederholungsmöglichkeit: Wenn Sie die Prüfung nicht bestehen, können Sie sie nach sieben Tagen wiederholen.

Überblick: Grundlegende Aspekte von Onlinewerbung und AdWords

Vorteile von Onlinewerbung und AdWords

Mit AdWords können Sie die Vorteile der Onlinewerbung nutzen: Zeigen Sie Ihre Werbung den richtigen Personen am richtigen Ort und zur richtigen Zeit. AdWords bietet mehrere Vorteile. [Weitere Informationen erhalten Sie hier.](#)

Werbenetzwerke von Google

Nachdem Sie die Vorteile von Onlinewerbung und AdWords kennengelernt haben, befassen wir uns nun damit, wo Sie Werbung schalten können. [Weitere Informationen erhalten Sie hier.](#)

Mögliche Positionen für die Anzeigenschaltung

Ihre Anzeigen können an verschiedenen Orten im Internet angezeigt werden. Das hängt ganz davon ab, wie Sie Ihre Anzeigen ausrichten, welche Nutzer sie sehen sollen und welchen Anzeigentyp Sie wählen. [Weitere Informationen erhalten Sie hier.](#)

Qualität Ihrer Anzeigen

Höherwertige Anzeigen können niedrigere Preise und bessere Anzeigenpositionen bedeuten. [Weitere Informationen erhalten Sie hier.](#)

Kosten

Mit AdWords können Sie Ihre Werbekosten genau kontrollieren, und es gibt keinen Mindestbetrag. Sie legen einfach ein Tagesbudget fest und wählen aus, wie das Budget genutzt werden soll. [Weitere Informationen erhalten Sie hier.](#)

Ausrichtung auf die Zielgruppe

Für eine erfolgreiche Werbekampagne ist es entscheidend, die Anzeigen den richtigen Nutzern zu präsentieren. Nur so erreichen Sie Ihre Ziele. [Klicken Sie hier](#), um sich einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten zu verschaffen, mit AdWords Anzeigen zu schalten.

Gebote und Budgets festlegen

Sobald Sie sich entschieden haben, in welchen Werbenetzwerken Sie Ihre Anzeigen schalten möchten und wer sie sehen soll, können Sie über Ihr Budget nachdenken. Wie Sie in einem vorherigen Modul erfahren haben, sollten Sie dabei vor allem Ihr Budget und Ihre Gebotsstrategie berücksichtigen. [Weitere Informationen erhalten Sie hier.](#)

Tools zum Planen einer Kampagne

AdWords bietet verschiedene Tools an, mit denen Sie Ihre Kampagnen erstellen und Ihre Werbeziele erreichen können. Dazu gehören der Keyword-Planer und der Planer für Displaykampagnen. [Weitere Informationen erhalten Sie hier.](#)

Tools zur Leistungsmessung

Sehen wir uns nun einige Tools genauer an, mit denen Sie den Erfolg Ihrer Kampagne messen können: Conversion-Tracking, Google Analytics und Kampagnentests. [Weitere Informationen erhalten Sie hier.](#)

Überblick: Kundenorientierte Vertriebskompetenzen

Sie verfügen jetzt über das nötige Wissen über Werbelösungen, aber haben Sie auch das Zeug zum "Vertrauenswürdigen Berater für digitale Medien"? Bauen Sie engere, wertvollere Beziehungen mit Kunden auf. Lernen Sie, effektivere Termine anzusetzen, aus Gesprächen größeres Kapital zu schlagen, besser mit Einwänden umzugehen und vieles mehr.

Schritt 1

Laden Sie das Dokument [Einsteigertipps: Leitfaden für Verkäuferstrategien](#) in der bevorzugten Sprache herunter und lesen Sie es durch.

Schritt 2

Sehen Sie sich die [13-teilige Videoreihe](#) aus dem Google-Programm "Vertrauenswürdiger Berater für digitale Medien" an. Sie können bei den Videos bei Bedarf auch die [Untertitel aktivieren](#).

Die Videos decken die folgenden Themen ab:

• Teil 1: Planen

- Potenzielle Kunden (optional)
- Networking (optional)
- Vorbereiten

• Teil 2: Eröffnen

- Kurze Verkaufspräsentation halten
- Meetings ansetzen
- Positionierung und Neupositionierung

• Teil 3: Identifizieren

- Die richtigen Fragen stellen

• Teil 4: Empfehlen

- Kommunizieren der Vorteile
- Bereitstellen einer individuellen Lösung

• Teil 5: Abschließen

- Mit Einwänden umgehen
- Abschluss und die nächsten Schritte
- Für Verweise sorgen (optional)

Prüfung zum digitalen Vertrieb ablegen

Prüfung zum digitalen Vertrieb ablegen und Abschlusszertifikat erhalten

Sie haben den Lernleitfaden abgeschlossen. Jetzt ist es an der Zeit, Ihr Wissen auf den Prüfstand zu stellen. Wenn Sie die Prüfung zum digitalen Vertrieb bestehen, erhalten Sie Ihr persönliches Abschlusszertifikat, das Sie zur internen Verwendung ausdrucken können.*

So greifen Sie auf die Prüfung zum digitalen Vertrieb zu:

1. Melden Sie sich in Ihrem [Partner-Konto](#) an. Stellen Sie sicher, dass Sie mit Ihrem Unternehmen verknüpft sind, indem Sie auf der Seite "Mein Profil" prüfen, ob Ihr Unternehmen unter dem Feld "Unternehmenszugehörigkeit" aufgeführt ist. Sollte dies nicht der Fall sein, geben Sie den Namen des Unternehmens manuell ein, sodass er im Unternehmens-Drop-down erscheint. Klicken Sie anschließend auf "Zugehörigkeit festlegen".
2. Klicken Sie auf **Zertifizierungen** und dann auf **Digitaler Vertrieb**.
3. Klicken Sie auf **Prüfung ablegen**, um mit der Prüfung zu beginnen.

Wenn Sie eine Prüfung bestehen, kann es bis zu 48 Stunden dauern, bis der aktuelle Prüfungsstatus auf der Seite angezeigt wird.

** Wenn Sie die Prüfung bestanden haben, erhalten Sie Zugriff auf ein personalisiertes Zertifikat auf der Seite "Mein Profil" (im Abschnitt "Übersicht") in Ihrem Google Partner-Konto. Dieses Zertifikat können Sie auch ausdrucken.*

** Das Abschlusszertifikat ist zur internen Verwendung in Ihrem Unternehmen gedacht. Sie können es beispielsweise an der Wand oder an Ihrem Schreibtisch anbringen, um andere über Ihren Zertifizierungsstatus zu informieren. Beachten Sie bitte, dass die Prüfung zum digitalen Vertrieb für Google Partner nicht verpflichtend und für den Erhalt des [Google Partner-Status](#) nicht erforderlich ist.*