

So werden Sie Vertriebspartner von **weiterbildungen.online**

inklusive eigenem Account für www.bg-kurse.de und www.kmu-kurse.de plus eigenem Vorteilscode, eigener Telefonnummer, einer nur Ihnen zugeordneten E-Mail-Adresse und für Sie personalisierten Werbemitteln und Marketingunterlagen.

1 Login

Wenn Sie noch nicht bei www.weiterbildungen.online, www.bg-kurse.de oder www.kmu-kurse.de eingeloggt sind, dann geht dies entweder über einen persönlichen Link, der Ihnen z. B. auf unseren Werbemitteln (Plakate, Flyer, Aushänge, Visitenkarten usw.) oder elektronisch z. B. als QR-Code vorliegt, oder über die drei Login-Seiten mit Eingabe eines Zugangscode, z. B. `beispielcode`, der Ihnen mitgeteilt wurde. Ein Login oder eine Registrierung ohne Zugangscode, z. B. über eine Kontaktaufnahme mit uns, ist absolut ausgeschlossen.

2 Button „Vertriebspartner werden“

Nach dem Login, z. B. über einen Link wie www.beispielcode.weiterbildungen.online, erreicht man den internen Kundenbereich. Oben auf der Seite kann man einen Button **„Vertriebspartner werden“** anklicken und erreicht die Unterseite wie z. B. beispielcode.bg-kurse.de/vp.

3 Erstgespräch oder registrieren?

Sie haben die Wahl. Möchten Sie erst ein unverbindliches Erstgespräch führen oder sich als Vertriebspartner registrieren? Zwar ist eine Vertriebspartnerschaft erst nach einem persönlichen Gespräch mit unserem Vertriebsteam möglich, aber falls dies bereits stattgefunden hat, können Sie sich auch gerne sofort registrieren, falls unser Vertriebsteam hierfür „grünes Licht“ gegeben hat. Ansonsten wählen Sie bitte die Option **„Unverbindliches Erstgespräch“**.

4 Registrierung

Wenn Sie sich als Vertriebspartner registrieren möchten, wählen Sie bitte den Button **„Sofort registrieren“** aus. Sie erreichen dann die Unterseite www.beispielcode.bg-kurse.de/

registrieren?ref=vpcode. Der Beispielcode kann identisch mit dem VP-Code sein, was aber für Sie bzw. Ihre Registrierung unerheblich ist.

Kontakt: Telefon (030) 70 01 44 60 98 · gg6098@weiterbildungen.online

Neu hier? Schritt für Schritt mit Bildern: [Anleitung „So werden Sie Vertriebspartner“ herunterladen \(PDF, 6 Seiten\)](#)

Vertriebspartner werden

Wir arbeiten mit Menschen und Organisationen zusammen, die geförderte Weiterbildungen an ihre Kontakte weitergeben. Wie eng diese Zusammenarbeit wird, hängt davon ab, was Sie mitbringen: eine gelegentliche Empfehlung ist genauso möglich wie eine eigene Vertriebsstruktur.

- ✓ Sie bekommen eine eigene Landingpage mit URL, eine eigene E-Mail-Adresse, eine eigene Telefonnummer und Marketingunterlagen mit diesen Ihnen zugeordneten Kontaktdaten. Das Ziel ist ein größtmöglicher Vertriebsschutz, denn wenn Sie vertrieblich aktiv werden, soll auch

Erst ein unverbindliches Erstgespräch oder jetzt registrieren. Sie haben die Wahl.

Es geht zunächst nur um ein Gespräch, ohne Verpflichtung.

Unverbindliches Erstgespräch **Sofort registrieren** **4**

Ihre Anfrage

Was trifft auf Sie zu?

5 Registrierung absenden

Füllen Sie das Registrierungsformular vollständig aus, klicken Sie die Bestätigungen an und senden Sie dann die Registrierung ab.

Bankverbindung (freiwillig)

IBAN Kontoinhaber

Für die Auszahlung Ihrer Provisionen. Können Sie auch später im Portal hinterlegen, spätestens vor der ersten Auszahlung.

Bestätigungen

- ☒ Ich registriere mich als Unternehmer im Sinne des § 14 BGB; die Vermittlungstätigkeit gehört zu meiner gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit.
- ☒ Ich habe die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Vertriebspartner (Stand: 28.08.2026) gelesen und akzeptiere sie.
- ☒ Ich habe die Datenschutzerklärung des Partner-Portals zur Kenntnis genommen.

Ihre Konditionenübersicht sehen Sie direkt nach der Freischaltung im Portal unter „Konditionen“, jeweils in der gültigen Fassung.

Registrierung absenden **5**

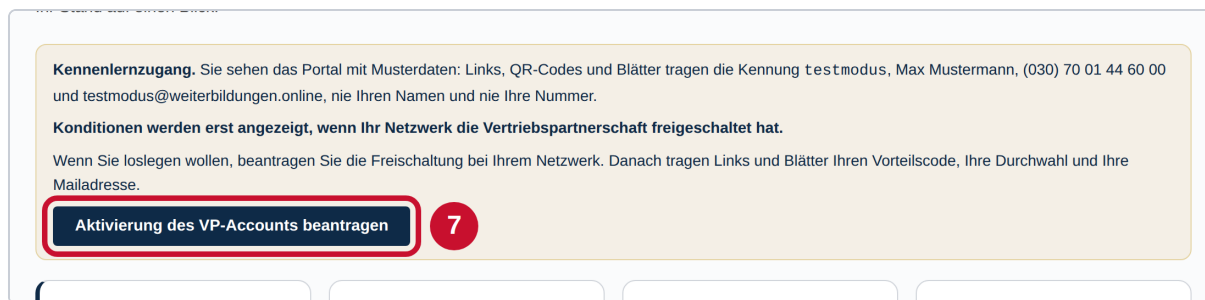
Ihre Daten werden ausschließlich für die Partnerschaft verarbeitet. Verantwortlich ist SkillSprinters by Dr. Aichinger, Waldsteining 6, 95448 Bayreuth. Näheres in der Datenschutzerklärung.

6 E-Mail mit vorläufigen Login-Daten

Wenn alle Daten bei der Registrierung korrekt ausgefüllt wurden, erhalten Sie eine E-Mail mit vorläufigen Zugangsdaten. Sie können hierüber den internen Bereich für Vertriebspartner erreichen, sehen aber keine vertraulichen Inhalte, sondern eine Kennenlern-Seite im Testmodus. Diese Seite enthält nur Testmodus-Inhalte und kann nicht beworben werden.

7 Aktivierung beantragen

Wenn Sie bereits ein Gespräch mit unserem Vertriebsteam geführt haben und das Vertriebsteam einer Zusammenarbeit zugestimmt hat, können Sie in Ihrem internen Bereich eine Aktivierung Ihres Vertriebspartner-Accounts beantragen. Drücken Sie hierfür bitte den Button „**Aktivierung des VP-Accounts beantragen**“.



8 VP-Account aktiviert

Wenn Sie den Button „Aktivierung des VP-Accounts beantragen“ gedrückt haben, prüft unser Vertriebsteam Ihre Anfrage. Im Positivfall erhalten Sie eine E-Mail mit einer Bestätigung, dass Ihr VP-Account aktiviert ist und genutzt werden kann. In dieser E-Mail finden Sie auch Ihren persönlichen Vorteilscode, den Sie weitergeben können, denn über diesen persönlichen Vorteilscode werden alle Anfragen automatisch Ihnen zugeordnet und in Ihrem internen VP-Bereich angezeigt.

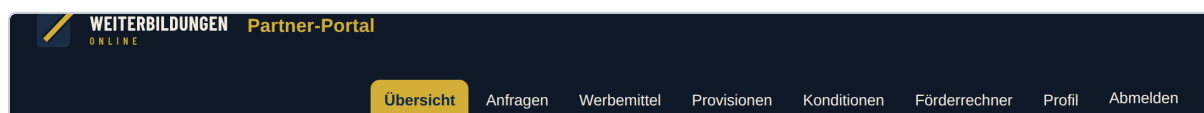
9 Zugang zum VP-Bereich

Ihren persönlichen internen VP-Bereich erreichen Sie über die Login-Seite www.partner.weiterbildungen.online mit Eingabe Ihrer bei der Registrierung angegebenen E-Mail-Adresse und Ihres Passworts. Falls Sie Ihr Passwort vergessen haben, können Sie ein neues Passwort beantragen.

10 Interner VP-Bereich

Im internen VP-Bereich sehen Sie folgende Buttons am oberen Rand:

- Übersicht
- Anfragen
- Werbemittel
- Provisionen
- Konditionen
- Förderrechner
- Profil
- Abmelden



11 Profil ergänzen

Klicken Sie hierfür auf den Button „Profil“, dann erreichen Sie die Unterseite www.partner.weiterbildungen.online/profil. Sie können dort auch eine persönliche Begrüßung und ein Bild/Logo hinterlegen, was angezeigt wird, wenn jemand die Login-Seiten mit Nutzung Ihres Vorteilscodes betritt. Sie finden dort weiterhin Ihre persönlichen Werbelinks für die Seiten www.weiterbildungen.online, www.bg-kurse.de und www.kmu-kurse.de. Dazu die

Ihnen exklusiv eingerichtete Telefonnummer, über welche eingehende Anrufe immer Ihnen bzw. Ihrem Account zugeordnet werden.

12 Alias

Verbände, Netzwerke und große Multiplikatoren können die Hinterlegung eines Alias bei unserem Vertriebsteam beantragen. Ein Alias ermöglicht, dass man keinen Vorteilscode bewirbt oder weitergibt, sondern einen Alias wie z. B. beispielalias. Alle Anfragen über diesen Alias werden dem dazugehörenden VP-Account zugeordnet. Auch alle Werbeunterlagen sind dann zusätzlich mit diesem Alias verfügbar.

13 Button „Anfragen“

Über den Button „Anfragen“ erreicht man die Unterseite www.partner.weiterbildungen.online/anfragen. Dort werden alle eingegangenen Anfragen von Interessenten angezeigt, so dass man als Vertriebspartner einen vollständigen Überblick über alle Anfragen hat.

14 Button „Werbemittel“

Über den Button „Werbemittel“ erreichen Sie die Seite www.partner.weiterbildungen.online/werbemittel. Dort sind alle für Sie freigeschalteten Werbemittel mit Ihrem Vorteilscode (ggf. zusätzlich Werbemittel mit Alias), der Ihnen exklusiv zugeordneten E-Mail-Adresse und der exklusiv Ihnen zugeordneten Telefonnummer sowie Ihre exklusiv zugeordneten Werbelinks und QR-Codes aufgeführt. Sie können sich jedes Werbemittel (Plakate, Flyer, Visitenkarten usw.) ansehen und zur Nutzung downloaden.

Key Facts weiterbildungen.online	Onepager Unternehmen (§ 82 SGB III)	Onepager Arbeitsumgebung im Kurs
Zielgruppe: Alle, das Hauptblatt des Kanals	Zielgruppe: Unternehmen und Personalverantwortliche	Zielgruppe: Alle Zielgruppen, als Beilage zum Erstkontakt
Was weiterbildungen.online ist, die zwei Förderwege und wie eine Vermittlung läuft. Mit Ihrem Vorteilscode und Ihrem Link.	Für den Erstkontakt zu Betrieben. Fördersatz nach Betriebsgröße, Rechenbeispiel Arbeitsentgeltzuschuss, Ablauf in drei Schritten.	Antwort auf die Frage, was uns von anderen Anbietern unterscheidet. KI-Modelle, gestellte Werkzeuge, Übungspostfach, Portfolio statt Test.
personalisiert	personalisiert	personalisiert
PDF herunterladen Ansehen	PDF herunterladen Ansehen	PDF herunterladen Ansehen

Onepager Verbände und Organisationen	Onepager Bildungsgutschein	Aushang Bildungsgutschein (2 mal A5)
Zielgruppe: Verbände, Kammern, Netzwerke, Träger	Zielgruppe: Arbeitsuchende und Beratungsstellen	Zielgruppe: Arbeitsuchende an Pinnwänden und auf Märkten
Für Multiplikatoren, die ihren Mitgliedern eine geförderte KI-Weiterbildung anbieten wollen.	Für Interessenten mit Bildungsgutschein von Agentur für Arbeit oder Jobcenter	Zwei DIN-A5-Aushänge auf einem A4-Blatt quer mit

15 Weitere Werbemittel

Es gibt weitere Werbemittel, z. B. zu Netzwerk-Informationen und zusätzliche Zielgruppen-Werbemittel. Diese können von unserem Vertriebsteam für Sie freigeschaltet werden. Hierfür sprechen Sie bitte mit unserem Vertriebsteam, um Ihre angedachten Vertriebsaktivitäten abzustimmen.

16 Button „Provisionen“

Über den Button „Provisionen“ erreichen Sie die Seite www.partner.weiterbildungen.online/provisionen. Dort werden alle Provisionen aufgeführt, die für Sie in Aussicht stehen oder bereits verdient sind. Dazu der jeweilige Status, z. B. „erwartet“.

17 Button „Konditionen“

Über den Button „Konditionen“ erreichen Sie die Seite www.partner.weiterbildungen.online/konditionen. Dort sind alle Provisionen aufgeführt, die Sie je nach Weiterbildungskurs verdienen können.

18 Button „Förderrechner“

Über den Button „Förderrechner“ erreichen Sie die Seite www.partner.weiterbildungen.online/foerderrechner. Dort können Sie für jedes Unternehmen in Abhängigkeit von der Mitarbeiterzahl, der Kursdauer und dem Bruttogehalt die voraussichtliche Förderung berechnen lassen. Dieser Förderrechner wird auch bei der Seite www.kmu-kurse.de zur Verfügung gestellt.

19 Button „Abmelden“

Über den Button „Abmelden“ melden Sie sich in Ihrem internen VP-Account ab.

20 Provisionsauszahlung

Einen Antrag brauchen Sie nicht. Fällige Provisionen werden monatlich in einer Abrechnung ausgewiesen, die Sie unter dem Button „Provisionen“ im Abschnitt „Ihre Abrechnungen“ als PDF herunterladen. Auf dieser Grundlage stellen Sie Ihre Rechnung, die Auszahlung erfolgt binnen 7 Tagen nach Eingang der Rechnung. Ihre Bankverbindung und Ihren umsatzsteuerlichen Status tragen Sie vorher unter „Profil“ im Abschnitt „Abrechnung“ ein.