Digitalisierung und Künstliche Intelligenz im Vertrieb (Präsenz)

Nutze KI und digitale Methoden für nachhaltigen Vertriebserfolg

B2B-Käufer entscheiden heute zu 60–70 % selbstständig – lange vor dem ersten Vertriebskontakt. Generative KI-Tools wie ChatGPT oder Perplexity verändern zusätzlich, wie potenzielle Kunden (Leads) nach Lösungen suchen. KI ist keine Toolfrage, sondern durchzieht den gesamten Vertriebsprozess. Erfolgreiches Lead Management im digitalen Vertrieb braucht mehr als Werkzeuge: ein klares Bild der Wunschkunden, eine Kommunikation, die auf Verhaltenspräferenzen eingeht, und Prozesse, die Marketing und Vertrieb als integriertes System denken.

Inhalte

Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Definition Digitaler Vertrieb
- Abgrenzung und Zusammenarbeit Marketing und Vertrieb
- Digitale Vertriebsmethoden und Vertriebswege

Was hat sich verändert?
- Veränderungen im Kundenverhalten und im Kaufprozess
- Der Sunday-Monday-Gap: B2B-Käufer erwarten digitalen Komfort
- Vom Push- zum Pull-Vertrieb

Marketing, Vertrieb und After Sales als integriertes System
- Wie Marketing, Vertrieb und After Sales als Revenue Engine zusammenwirken
- Die Lead-Qualifizierungskette: Lead, MQL, SAL, SQL
- Leads zum richtigen Zeitpunkt übergeben
- Funnekmanagement: Der reale Kaufprozess von der ersten Suche bis zum Abschluss

Wunschkunden, Buyer Persona & Psychologie
- Wunschkunden-Profil und Buyer-Persona-Basiskonzept
- Buying Center - Kaufentscheidungen sind Gruppenentscheidungen
- Verhaltenspräferenzen erkennen und nutzen - INSIGHTS MDI(R)
- Nutzenmatrix und Value Proposition
- Das Suchverhalten potenzieller Kunden entlang der Customer Journey
- Personalisierung von Content und Ansprache entlang der Customer Journey

Kombination Inbound- und Outbound-Marketing
- Inbound vs. Outbound - die richtige Kombination
- Goal Force: Marketing und Vertrieb als ein Team

Content im digitalen Vertrieb
- Die Bedeutung von Content im digitalen Vertrieb
- Content entlang des Kaufprozesses

Künstliche Intelligenz im Vertrieb - dein digitaler Assistent
- Die drei Arten von KI - und wofür du sie im Vertrieb nutzt: analytische KI erkennt und priorisiert, generative KI erstellt Inhalte, Agentic AI übernimmt Routine.
- Generative KI-Tools wie ChatGPT und Perplexity gezielt im Alltag einsetzen: Content, Ansprache und Follow-up-Mails schneller und treffsicherer erstellen.
- Lead-Priorisierung neu gedacht: Scoring auf Kaufwahrscheinlichkeiten und Intent-Signale statt starrer Punktesysteme.
- Agentic AI als digitaler Kollege: Terminvorbereitung, CRM-Pflege und Follow-up an KI-Agenten übergeben.
- Reflexion: KI verstärkt Empathie, ersetzt sie nicht - wo KI dir Zeit spart und wo der Mensch entscheidet.

Leadgenerierung und Lead-Entwicklung
- Neukundengewinnung in Zeiten der Digitalisierung
- Lead Nurturing, Lead Scoring und Lead Routing
- Social Selling & LinkedIn - der digitale Anzug
- Vertriebssignale und Intent Daten erkennen und nutzen

Digital Selling in der Praxis
- Der Vertriebsprozess in Zeiten der Digitalisierung

- Sales Automation der Vertriebsphasen
- Systeme: CRM, Marketing Automation und Sales-Tech-Stack
- Der Currywurst-Pommes-Effekt: warum erst die Kombination wirkt

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst, wie KI und Digitalisierung den Kaufprozess deiner Kunden heute verändern - und was das konkret für deinen Vertriebsalltag bedeutet.
- Du entwickelst ein detailliertes Buyer-Persona-Profil und lernst, Verhaltenspräferenzen (INSIGHTS MDI ®) in der Kommunikation und im Verkaufsgespräch zu nutzen.
- Du erkennst, wie Kaufentscheidungen im Buying Center wirklich fallen, und weißt, welche Rollen du wann und wie adressieren musst.
- Du lernst, wie du mit Strategie und Sales Funnel deine Leads systematisch entwickelst und zum richtigen Zeitpunkt übergibst.
- Du optimierst dein LinkedIn-Profil und übst, wie du Wunschkunden personalisiert und typgerecht ansprichst.
- Du nutzt KI als praktische Schicht in deinem Vertriebsalltag - mit fertigen Prompt-Vorlagen für Terminvorbereitung, Follow-up-Mails und Einwandbehandlung, die du direkt am nächsten Tag einsetzt.
- Du erstellst eine konkrete Umsetzungsplanung und ein Anforderungspapier für dein Marketing.
- Du erhältst praxiserprobte Arbeitshilfen, Prompts, Checklisten und Methoden, die du direkt am nächsten Tag einsetzen kannst.

Methoden

Operativ. Praxisnah. Sofort umsetzbar.

Du übst, wie du digitalen Vertrieb morgen anders machst – von der Buyer-Persona über LinkedIn bis zur KI-gestützten Terminvorbereitung. Wer möchte, arbeitet direkt am eigenen Vertriebsfall und nimmt fertige Unterlagen mit.

Trainer-Input, Best Practices, Übungen, Diskussion, Arbeitshilfen & Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen, Key Account Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Key Account Manager:innen, Produktmanager: innen und Vertriebsleiter:innen im B2B-Umfeld, die ihren Vertriebsalltag digital weiterentwickeln wollen. Fach- und Nachwuchsführungskräfte aus Vertrieb und Marketing, die verstehen wollen, wie Marketing und Vertrieb als integriertes System zusammenwirken. Keine Vorkenntnisse in digitalen Methoden erforderlich.

Als Aufbauseminar empfohlen: *Digitale Vertriebsstrategie: systematisch planen und professionell umsetzen (BNR 3763)*

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Digital Sales Manager:in

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Trainer:in



Norbert Schuster
Ich unterstütze Unternehmen mit Marketing- und Sales Automation, das Potenzial der Digitalisierung im Vertrieb und Marketing zu aktivieren, damit sie für die Zukunft gerüstet sind und ihren Vertriebserfolg steigern.
Mich motiviert es ständig Neues zu lernen und in jeder Beratung und jedem Seminar neue Themen, Herausforderungen, Branchen und Lösungen kennenzulernen und Vermarktungslösungen dafür zu finden.
Mit jahrelanger Erfahrung und praxiserprobten Frameworks helfe ich Unternehmen ihre (komplexen) Themen relevant und zielorientiert an die richtigen Wunschkunde online und offline zu kommunizieren.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

08.-09.04.2027
Köln
Veranstaltungsort
Essential by Dorint Köln-Junkersdorf

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 08.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 09.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/1970

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1970
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz im Vertrieb (Live-Online)

Nutze KI und digitale Methoden für nachhaltigen Vertriebserfolg

B2B-Käufer entscheiden heute zu 60–70 % selbstständig – lange vor dem ersten Vertriebskontakt. Generative KI-Tools wie ChatGPT oder Perplexity verändern zusätzlich, wie potenzielle Kunden (Leads) nach Lösungen suchen. KI ist keine Toolfrage, sondern durchzieht den gesamten Vertriebsprozess. Erfolgreiches Lead Management im digitalen Vertrieb braucht mehr als Werkzeuge: ein klares Bild der Wunschkunden, eine Kommunikation, die auf Verhaltenspräferenzen eingeht, und Prozesse, die Marketing und Vertrieb als integriertes System denken.

Inhalte

Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Definition Digitaler Vertrieb
- Abgrenzung und Zusammenarbeit Marketing und Vertrieb
- Digitale Vertriebsmethoden und Vertriebswege

Was hat sich verändert?
- Veränderungen im Kundenverhalten und im Kaufprozess
- Der Sunday-Monday-Gap: B2B-Käufer erwarten digitalen Komfort
- Vom Push- zum Pull-Vertrieb

Marketing, Vertrieb und After Sales als integriertes System
- Wie Marketing, Vertrieb und After Sales als Revenue Engine zusammenwirken
- Die Lead-Qualifizierungskette: Lead, MQL, SAL, SQL
- Leads zum richtigen Zeitpunkt übergeben
- Funnekmanagement: Der reale Kaufprozess von der ersten Suche bis zum Abschluss

Wunschkunden, Buyer Persona & Psychologie
- Wunschkunden-Profil und Buyer-Persona-Basiskonzept
- Buying Center - Kaufentscheidungen sind Gruppenentscheidungen
- Verhaltenspräferenzen erkennen und nutzen - INSIGHTS MDI(R)
- Nutzenmatrix und Value Proposition
- Das Suchverhalten potenzieller Kunden entlang der Customer Journey
- Personalisierung von Content und Ansprache entlang der Customer Journey

Kombination Inbound- und Outbound-Marketing
- Inbound vs. Outbound - die richtige Kombination
- Goal Force: Marketing und Vertrieb als ein Team

Content im digitalen Vertrieb
- Die Bedeutung von Content im digitalen Vertrieb
- Content entlang des Kaufprozesses

Künstliche Intelligenz im Vertrieb - dein digitaler Assistent
- Die drei Arten von KI - und wofür du sie im Vertrieb nutzt: analytische KI erkennt und priorisiert, generative KI erstellt Inhalte, Agentic AI übernimmt Routine.
- Generative KI-Tools wie ChatGPT und Perplexity gezielt im Alltag einsetzen: Content, Ansprache und Follow-up-Mails schneller und treffsicherer erstellen.
- Lead-Priorisierung neu gedacht: Scoring auf Kaufwahrscheinlichkeiten und Intent-Signale statt starrer Punktesysteme.
- Agentic AI als digitaler Kollege: Terminvorbereitung, CRM-Pflege und Follow-up an KI-Agenten übergeben.
- Reflexion: KI verstärkt Empathie, ersetzt sie nicht - wo KI dir Zeit spart und wo der Mensch entscheidet.

Leadgenerierung und Lead-Entwicklung
- Neukundengewinnung in Zeiten der Digitalisierung
- Lead Nurturing, Lead Scoring und Lead Routing
- Social Selling & LinkedIn - der digitale Anzug
- Vertriebssignale und Intent Daten erkennen und nutzen

Digital Selling in der Praxis
- Der Vertriebsprozess in Zeiten der Digitalisierung

- Sales Automation der Vertriebsphasen
- Systeme: CRM, Marketing Automation und Sales-Tech-Stack
- Der Currywurst-Pommes-Effekt: warum erst die Kombination wirkt

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst, wie KI und Digitalisierung den Kaufprozess deiner Kunden heute verändern - und was das konkret für deinen Vertriebsalltag bedeutet.
- Du entwickelst ein detailliertes Buyer-Persona-Profil und lernst, Verhaltenspräferenzen (INSIGHTS MDI ®) in der Kommunikation und im Verkaufsgespräch zu nutzen.
- Du erkennst, wie Kaufentscheidungen im Buying Center wirklich fallen, und weißt, welche Rollen du wann und wie adressieren musst.
- Du lernst, wie du mit Strategie und Sales Funnel deine Leads systematisch entwickelst und zum richtigen Zeitpunkt übergibst.
- Du optimierst dein LinkedIn-Profil und übst, wie du Wunschkunden personalisiert und typgerecht ansprichst.
- Du nutzt KI als praktische Schicht in deinem Vertriebsalltag - mit fertigen Prompt-Vorlagen für Terminvorbereitung, Follow-up-Mails und Einwandbehandlung, die du direkt am nächsten Tag einsetzt.
- Du erstellst eine konkrete Umsetzungsplanung und ein Anforderungspapier für dein Marketing.
- Du erhältst praxiserprobte Arbeitshilfen, Prompts, Checklisten und Methoden, die du direkt am nächsten Tag einsetzen kannst.

Methoden

Operativ. Praxisnah. Sofort umsetzbar.

Du übst, wie du digitalen Vertrieb morgen anders machst – von der Buyer-Persona über LinkedIn bis zur KI-gestützten Terminvorbereitung. Wer möchte, arbeitet direkt am eigenen Vertriebsfall und nimmt fertige Unterlagen mit.

Trainer-Input, Best Practices, Übungen, Diskussion, Arbeitshilfen & Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen, Key Account Manager:innen, Vertriebsmanager:innen, Key Account Manager:innen, Produktmanager: innen und Vertriebsleiter:innen im B2B-Umfeld, die ihren Vertriebsalltag digital weiterentwickeln wollen. Fach- und Nachwuchsführungskräfte aus Vertrieb und Marketing, die verstehen wollen, wie Marketing und Vertrieb als integriertes System zusammenwirken. Keine Vorkenntnisse in digitalen Methoden erforderlich.

Als Aufbauseminar empfohlen: *Digitale Vertriebsstrategie: systematisch planen und professionell umsetzen (BNR 3763)*

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Trainer:in



Norbert Schuster
Ich unterstütze Unternehmen mit Marketing- und Sales Automation, das Potenzial der Digitalisierung im Vertrieb und Marketing zu aktivieren, damit sie für die Zukunft gerüstet sind und ihren Vertriebserfolg steigern.
Mich motiviert es ständig Neues zu lernen und in jeder Beratung und jedem Seminar neue Themen, Herausforderungen, Branchen und Lösungen kennenzulernen und Vermarktungslösungen dafür zu finden.
Mit jahrelanger Erfahrung und praxiserprobten Frameworks helfe ich Unternehmen ihre (komplexen) Themen relevant und zielorientiert an die richtigen Wunschkunde online und offline zu kommunizieren.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

02.-03.02.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Dienstag, 02.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 03.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.09.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Montag, 13.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 14.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32066

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1970
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.