

Kreative B2B-Kommunikation (Präsenz)

Wie du Komplexes einfach und Abstraktes emotional erzählst

Wie bekommst du technische Features spannend erzählt? Wie übersetzt du „Ingenieurs-Sprech“ in „Kundensprache“? Wie kannst du B2B-Kampagnen kreativer und wirkungsvoller gestalten? Lerne die wichtigsten Methoden und Kriterien der B2B-Kampagnen-Konzeption kennen. Entdecke den Weg zu mutigen Texten und neuen kreativen Lösungen. Ergänze zudem dein Know-How um KI-Skills wie der passenden Prompt-Toolbox, der Anpassung deiner KI auf die Markentonaltät und der Analyse von Stärken & Schwächen KI-generierter Texte.

Inhalte

Strategie: die Grundlagen kreativer B2B-Kommunikation

- B2B vs. B2C: Besonderheiten des B2B-Marketings und Ableitungen für die Konzeption. Inkl. KI als Sparringspartner für präzisere Zielgruppenansprache.
- Was wirkt im Kopf der Kund:innen? Methoden, die nicht überreden, sondern überzeugen.
- "Text sells": Wie Sprache zum Wettbewerbsvorteil im B2B wird.
- Von Benchmarks lernen: Beispiele kreativer und erfolgreicher B2B-Kommunikation.
- Ideen beurteilen: Bewertung von KI-Outputs nach klaren Qualitätskriterien.

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

Konzeption: die Werkzeuge kreativer B2B-Kommunikation

- Endlich verständlich: 16 Kriterien für verständliche Texte – inkl. Stärken/Schwächen KI-generierter Texte.
- Vom Feature zum Benefit: Aus technischen Fakten wird emotionaler Kundennutzen.
- Den richtigen Ton treffen: mit Text Marken Persönlichkeit verleihen – eigene GPTs auf die Markentonaltät abstimmen (Schluss mit austauschbaren Texten).
- Komplexes einfach machen: Bilder im Kopf erzeugen.
- Botschaften, die haften bleiben: 12 Mechaniken für kreative Headlines – plus: kreative Headline-Challenge mit der KI.

Storytelling: Fakten in Geschichten verweben

- Pixar, Disney & Co: das Handbuch der Hollywood-Writer.
- Drehbuchkunde: Dramaturgie und Turning Points.
- Checkliste: die Kernelemente einer starken Story.
- Die trojanische Methode: Botschaften in Storys verpacken.
- Crossmediale Case Studys: B2B-Storytelling auf allen Kanälen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Komplexes wird einfach. Abstraktes wird emotional.

- Du kannst auch abstrakte Features emotional erzählen.
- Du übersetzt „Ingenieurs-Sprech“ in „Kundensprache“.
- Du konzipierst Texte kreativ und aufmerksamkeitsstark – mit KI-Skills wie Prompt-Optimierung und Markentonaltät in der KI.
- Du verpackst Marken-Botschaften in spannenden Storys.
- Du hast klare Kriterien zum Beurteilen deiner B2B-Kampagne – inklusive KI-Output-Bewertung.

- Du arbeitest im Seminar am eigenen Text und hast so maximalen Praxisbezug.

Methoden

Interaktives Training mit vielen Einzel- und Gruppenarbeiten: Präsentationen und Praxisaufgaben, Best-Practice-Beispiele, praktische und ausführliche Texteinheiten. Gemeinsame Diskussion, Erfahrungsaustausch und Einbindung deiner Texte, immer ergänzt um KI-gestützte Übungen und Methoden. Für den erfolgreichen Transfer in die Praxis sorgen vielfältige Checklisten, eine Fotodokumentation sowie die Seminarunterlage.

Textinventur:

Bitte 4 Wochen vor dem Seminar einen Text des eigenen Unternehmens einreichen. Genaue Infos dazu befinden sich in deiner Lernumgebung.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Marketing, Online-Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Agenturen, PR sowie der internen und externen Kommunikation. Kommunikations-Verantwortliche, die in folgenden Bereichen Ideen und Texte entwickeln oder beurteilen: Im B2B-Bereich von Unternehmen (z.B. Maschinenbau, Dienstleister, Software-Unternehmen, Versicherungen /Banken, Energiewirtschaft, Telekommunikation und Handel).

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

**Kai Schmelzle**

Kai begann nach seinem Studium eine Laufbahn als Kreativer, zunächst 6 Jahre bei einer der erfolgreichsten Werbeagenturen im deutschsprachigen Raum, dann 5 Jahre bei einer B2B-Agentur in Hamburg, zuletzt als Executive Creative Director und Leiter der Seminar-Abteilung.

Seit 2020 betreut er als CX Coach die Themen Customer Experience und Design Thinking bei einer der größten Krankenkassen Deutschlands.

Kai ist zertifizierter Business-Trainer und Gastdozent für Corporate Language an der Universität Tübingen. Sein Schwerpunkt ist die KI-gestützte Entwicklung von Ideen, Texten und Zielgruppen-Personas für die B2B-Kommunikation.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

10.-11.09.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Courtyard by Marriott Hamburg City

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30216

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/30216

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.

Kreative B2B-Kommunikation (Live-Online)

Wie du Komplexes einfach und Abstraktes emotional erzählst

Wie bekommst du technische Features spannend erzählt? Wie übersetzt du „Ingenieurs-Sprech“ in „Kundensprache“? Wie kannst du B2B-Kampagnen kreativer und wirkungsvoller gestalten? Lerne die wichtigsten Methoden und Kriterien der B2B-Kampagnen-Konzeption kennen. Entdecke den Weg zu mutigen Texten und neuen kreativen Lösungen. Ergänze zudem dein Know-How um KI-Skills wie der passenden Prompt-Toolbox, der Anpassung deiner KI auf die Markentonaltät und der Analyse von Stärken & Schwächen KI-generierter Texte.

Inhalte

Strategie: die Grundlagen kreativer B2B-Kommunikation

- B2B vs. B2C: Besonderheiten des B2B-Marketings und Ableitungen für die Konzeption. Inkl. KI als Sparringspartner für präzisere Zielgruppenansprache.
- Was wirkt im Kopf der Kund:innen? Methoden, die nicht überreden, sondern überzeugen.
- "Text sells": Wie Sprache zum Wettbewerbsvorteil im B2B wird.
- Von Benchmarks lernen: Beispiele kreativer und erfolgreicher B2B-Kommunikation.
- Ideen beurteilen: Bewertung von KI-Outputs nach klaren Qualitätskriterien.

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

Konzeption: die Werkzeuge kreativer B2B-Kommunikation

- Endlich verständlich: 16 Kriterien für verständliche Texte – inkl. Stärken/Schwächen KI-generierter Texte.
- Vom Feature zum Benefit: Aus technischen Fakten wird emotionaler Kundennutzen.
- Den richtigen Ton treffen: mit Text Marken Persönlichkeit verleihen – eigene GPTs auf die Markentonaltät abstimmen (Schluss mit austauschbaren Texten).
- Komplexes einfach machen: Bilder im Kopf erzeugen.
- Botschaften, die haften bleiben: 12 Mechaniken für kreative Headlines – plus: kreative Headline-Challenge mit der KI.

Storytelling: Fakten in Geschichten verweben

- Pixar, Disney & Co: das Handbuch der Hollywood-Writer.
- Drehbuchkunde: Dramaturgie und Turning Points.
- Checkliste: die Kernelemente einer starken Story.
- Die trojanische Methode: Botschaften in Storys verpacken.
- Crossmediale Case Studys: B2B-Storytelling auf allen Kanälen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Komplexes wird einfach. Abstraktes wird emotional.

- Du kannst auch abstrakte Features emotional erzählen.
- Du übersetzt „Ingenieurs-Sprech“ in „Kundensprache“.
- Du konzipierst Texte kreativ und aufmerksamkeitsstark – mit KI-Skills wie Prompt-Optimierung und Markentonaltät in der KI.
- Du verpackst Marken-Botschaften in spannenden Storys.
- Du hast klare Kriterien zum Beurteilen deiner B2B-Kampagne – inklusive KI-Output-Bewertung.
- Du arbeitest im Seminar am eigenen Text und hast so maximalen Praxisbezug.

Methoden

Interaktives Training mit vielen Einzel- und Gruppenarbeiten: Präsentationen und Praxisaufgaben, Best-Practice-Beispiele, praktische und ausführliche Texteinheiten. Gemeinsame Diskussion, Erfahrungsaustausch und Einbindung deiner Texte, immer ergänzt um KI-gestützte Übungen und Methoden. Für den erfolgreichen Transfer in die Praxis sorgen vielfältige Checklisten, eine Fotodokumentation sowie die Seminarunterlage.

Textinventur:

Bitte 4 Wochen vor dem Seminar einen Text des eigenen Unternehmens einreichen. Genaue Infos dazu befinden sich in deiner Lernumgebung.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Marketing, Online-Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Agenturen, PR sowie der internen und externen Kommunikation. Kommunikations-Verantwortliche, die in folgenden Bereichen Ideen und Texte entwickeln oder beurteilen: Im B2B-Bereich von Unternehmen (z.B. Maschinenbau, Dienstleister, Software-Unternehmen, Versicherungen /Banken, Energiewirtschaft, Telekommunikation und Handel).

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

Kai Schmelzle



Kai begann nach seinem Studium eine Laufbahn als Kreativer, zunächst 6 Jahre bei einer der erfolgreichsten Werbeagenturen im deutschsprachigen Raum, dann 5 Jahre bei einer B2B-Agentur in Hamburg, zuletzt als Executive Creative Director und Leiter der Seminar-Abteilung. Seit 2020 betreut er als CX Coach die Themen Customer Experience und Design Thinking bei einer der größten Krankenkassen Deutschlands. Kai ist zertifizierter Business-Trainer und Gastdozent für Corporate Language an der Universität Tübingen. Sein Schwerpunkt ist die KI-gestützte Entwicklung von Ideen, Texten und Zielgruppen-Personas für die B2B-Kommunikation.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32316

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30216

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de