

Mastering the Future I – KI erfolgreich für Marketing & Sales nutzen (Basics)

Entdecke, ob und wie Künstliche Intelligenz (KI) dich und dein Team darin unterstützen kann, Marktstrategien und -taktiken noch erfolgreicher zu machen. Im Seminar lernst du praxisnah, wie du die relevanten KI-Tools zielorientiert einsetzen kannst, um Kunden effektiver zu erreichen und die Zusammenarbeit im Team zu optimieren. Im Rahmen praktischer Übungen entwickelst du das entsprechende Know-how und die notwendigen Tools für eine gelungene Integration von KI in deinem Arbeitsalltag rund um Prompts, Tools und Use Cases. Du lernst das Thema für dein Unternehmen konkret einzuordnen sowie dessen Zukunftspotenzial für Marketing und Sales zu evaluieren – auch mit Blick aufs Thema Datenschutz.

Inhalte

Einführung – Aktuelle Entwicklungen

- Basiswissen: Was ist Künstliche Intelligenz? Welche Stufen von Künstlicher Intelligenz gibt es?
- Status quo der bekanntesten KI-Modelle.
- Ausblick & Landkarte: Was hält die Zukunft für uns bereit? Welche Anwendungen sind bereits jetzt verfügbar?

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

Auswirkungen für Marketing und Vertrieb

- Welche Jobs und Prozesse sind in „Gefahr“?
- Welche Bedeutung hat KI für Marketing- und Vertriebsprozesse?
- Aktuelle Use Cases inkl. Best Practices für Marketing & Vertriebsteams.
- Vernetzung: Wie KI-Modelle verwendet werden, um ganze Prozessketten teamübergreifend abzubilden.

Wie die bekanntesten Modelle für die eigene Arbeit genutzt werden

- Welche Modelle kommen in Frage? Welche sind wichtig für den Einstieg?
- Prompt Engineering: Die Künstliche Intelligenzen richtig briefen für optimalen Output.
- Tipps & Tricks rund um ChatGPT, Midjourney, Dall-E & Co.

Praktische Anwendung

- Erarbeitung von Anwendungsfällen aus den relevantesten Use Cases für Marketing und Vertrieb wie z.B. Lead Nurturing, Performance Marketing, Suchmaschinenoptimierung, Kreation und Social Media Marketing.

Kritische Betrachtung

- Wirtschaftliche Betrachtung: Wie nutze ich KI, um Effizienzen zu heben?
- Gesellschaftliche Auswirkungen: Was gilt es zu beachten bei der Nutzung von KI?
- Exkurs: Data Security.

Checkout

- Checkliste: Der Fahrplan für die Nutzung im eigenen Unternehmen.
- Q&A.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erhältst einen aktuellen Einblick in die relevanten KI-Modelle.
- Du wirst vertraut mit den wichtigsten Zukunftsszenarien Künstlicher Intelligenz.

- Du kennst die Auswirkungen von KI auf Arbeitsprozesse und weißt, welche Jobs von KI-Technologien beeinflusst werden (können).
- Du kannst erste eigene Use Cases umsetzen und erfolgreich anwenden.
- Du weißt, wie du die bekanntesten KI-Modelle zu deinem Vorteil nutzt.
- Du bist in der Lage, dich kritisch mit den Auswirkungen von KI in deinem Unternehmen auseinanderzusetzen.
- Du erhältst einen Überblick über bereits funktionierende Use Cases in Marketing und Vertrieb.
- Du hast das notwendige Know-how, um die Effizienz von Marketing und Vertriebsteams durch Künstliche Intelligenz ganzheitlich zu steigern.
- Du weißt: ChatGPT ist nur ein einzelner Baustein in einer Kette von vielen Tools.

Die Inhalte dieser Weiterbildung unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

Methoden

Input mit vielen aktiven Praxisbeispielen B2B/B2C, praktischen Einzel- und Teamübungen sowie Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen und Checklisten.

In der Veranstaltung können folgende Drittanbieter-Tools eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

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- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb. Marketing- und Vertriebsleiter:innen, Entscheider:innen aus dem Mittelstand.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Mastering the Future – von KI-Grundlagen bis zur Praxis für Marketing & Sales

Zertifizierte:r KI-Expert:in Marketing

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



Moritz Seemann

Um Unternehmen und Menschen dabei zu helfen, in hybriden Märkten loyale Kunden zu gewinnen, braucht es neue Strategien, technologische Lösungen, optimierte Prozesse, neue Formen der Organisation und mehr Fach- & Methodenkompetenz. Unternehmensberater mit einer Passion für digitales Marketing, innovative Geschäftsmodelle und die effiziente Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb. Zum Feierabend auf dem Tennisplatz zu finden.



Heiko Willers

Ich bin Managing Partner und begleite Unternehmen seit vielen Jahren im B2B Marketing sowie in der digitalen Transformation.

Mein Fokus liegt darauf, Marketing und Vertrieb so aufzustellen, dass sie messbar wirken, skalierbar sind und echten Mehrwert schaffen. Besonders beschäftigt mich, wie Künstliche Intelligenz sinnvoll im Marketing und Sales eingesetzt werden kann - von der strategischen Einordnung bis zur konkreten Anwendung. In meinen Seminaren verbinde ich fundierte Erfahrung mit praxisnahen Ansätzen, die sich direkt im Arbeitsalltag umsetzen lassen.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

1 Tag

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

16.07.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 16.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

22.07.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 22.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 17.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 14.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

11.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 11.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 10.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

28.01.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 28.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

18.02.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 18.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35068

Teilnahmegebühr

€ 890,- zzgl. MwSt.

€ 1.059,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/35068

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.