

Prompt my Sales: KI im Vertrieb effizient einsetzen (Präsenz)

In diesem Training wird praxisnah vermittelt, wie Künstliche Intelligenz (KI) und insbesondere Sprachmodelle wie ChatGPT effektiv im Vertriebsalltag eingesetzt werden können. Teilnehmende lernen, eigene KI-gestützte Prozesse zu entwickeln, die Effizienz steigern und repetitive Aufgaben automatisieren. Du arbeitest intensiv an der Erstellung von Prompts und entwickelst einen eigenen ChatGPT, der auf deine individuellen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist und dich als dein eigenes KI-Assistenzsystem in der täglichen Arbeit im Vertrieb unterstützt.

Inhalte

Anwendungsbeispiele von KI in der Vertriebspraxis

- **Lead-Generierung und -Qualifizierung:** Optimierte deine Leadgenerierungsprozesse durch den Einsatz von KI und identifiziere potenzielle Kundinnen und Kunden schneller und zielgenauer.
- **KI als Entscheidungshilfe:** KI-basierte Analysetools unterstützen dich dabei, Verkaufschancen zu priorisieren und bessere Vorhersagen über den Erfolg von Deals zu treffen.
- **KI als Umsetzungsbooster:** Erlebe eine neue Dimension von Effizienz, indem du volle Unterstützung von KI in deinem Arbeitsalltag bekommst.

Bringe dein Notebook mit!
Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für
die Nachweispflicht von KI-
Kompetenz

Grundlagen für den perfekten Prompt inkl. Framework

- **Grundlagen der Prompt-Erstellung:** Was macht einen erfolgreichen Prompt aus? Wie stelle ich sicher, dass die KI meine Anforderungen versteht?
- **Prompt-Typen für Vertriebsaufgaben:** Welche Arten von Prompts sind im Vertrieb besonders hilfreich? Von der Erstellung von E-Mails bis zur Planung von Kampagnen.
- **Framework für die Prompt-Erstellung:** Du erarbeitest ein strukturiertes Framework, das dir hilft, systematisch Prompts zu entwickeln und anzupassen. Hierbei geht es um die richtige Fragetechnik, das Setzen von Kontextspezifikationen und das Definieren der gewünschten Output-Formate.

Entwicklung der größten Entlastungshilfe für deinen Vertrieb

In diesem Teil des Seminars liegt der Fokus auf der Entwicklung eines eigenen Tools, das dir deine tägliche Arbeit spürbar erleichtert, indem du schnelleren und besseren Zugang zu deinen Kundinnen und Kunden bekommst und diese effektiver ansprichst.

Entwickeln eines eigenen ChatGPT als Assistenz, Reklamationsbearbeiter u.v.m.

Der Höhepunkt des Seminars: Du entwickelst dein eigenes, personalisiertes ChatGPT-Modell, das auf deine spezifischen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist:

- **Anpassung an deine individuellen Anforderungen:** Du passt das KI-Modell so an, dass es deine täglichen Herausforderungen bewältigen kann.
- **Echtzeit-Integration in dein Vertriebsteam:** Wir zeigen dir, wie du das Modell in bestehende Systeme integrierst und es als aktiven Teil deines Teams nutzt.
- **Testen und Optimieren:** Du testest dein eigenes Modell in realen Szenarien und passt es in Echtzeit an, um die beste Performance zu erzielen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Nach dem Trainings haben die Teilnehmenden...

- einen praxisrelevanten Eindruck über die aktuellen Einsatzmöglichkeiten von KI im Vertrieb,
- die Fähigkeit, hochwertige Prompts zu erstellen und ein eigenes Framework dafür zu entwickeln,
- ein personalisiertes ChatGPT-Modell, das ihnen bei individuellen Herausforderungen hilft und die täglichen Aufgaben im Vertrieb effizienter gestaltet.

Du gewinnst praxisnahe Einblicke in den Einsatz von KI im Vertrieb und entwickelst ein eigenes ChatGPT-Modell, das dich im Tagesgeschäft unterstützt. Durch die systematische Erarbeitung von Prompts und die Erstellung eines eigenen Assistenz-Tools erhältst du sofort anwendbare Lösungen, die deinen Arbeitsalltag im Vertrieb nachhaltig erleichtern und dir helfen, Routineaufgaben zu automatisieren, Leads zu qualifizieren und personalisierte Verkaufsstrategien zu erstellen. Der direkte Einsatz des gelernten Wissens in deinem Alltag sorgt für eine unmittelbare Steigerung der Effizienz.

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

Methoden

Das Training ist interaktiv gestaltet. Es besteht aus Trainerin-Input, Live-Demos, Übungsaufgaben und Best-Practice-Beispielen. Du entwickelst einen eigenen ChatGPT, der auf deine individuellen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist und dich als dein eigenes KI-Assistenzsystem in der täglichen Arbeit im Vertrieb unterstützt. Die meisten Übungen finden direkt in ChatGPT im Browser statt.

Für dieses Seminar benötigst du einen Plus Account bei OpenAi für ChatGPT. Dieser kann direkt nach dem Training und ansonsten monatlich gekündigt werden.

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

Dieses Training richtet sich an alle, die ihren Vertriebsalltag mit KI-Unterstützung optimal gestalten möchten: Vertriebsmitarbeiter:innen aus Innendienst und Außendienst, Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Marketing, (Key) Account Manager:innen, Vertriebsleiter:innen und Business Development Manager:innen, die ihre Verkaufseffizienz und Kundenbeziehungen mithilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) verbessern möchten. Die Teilnehmer:innen lernen, wie sie KI-Tools und -Technologien in ihren Vertriebsprozessen einsetzen können und entwickeln einen eigenen ChatGPT, der auf die individuellen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist und sie als ihr eigenes KI-Assistenzsystem in der täglichen Arbeit im Vertrieb unterstützt.

Es sind keine speziellen Vorkenntnisse in Künstlicher Intelligenz erforderlich. Die vermittelten Inhalte sind sowohl für Einsteiger:innen, als auch für Fortgeschrittene geeignet.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r KI-Expert:in Vertrieb / AI Expert Sales

Zertifizierte:r Junior Business Development Manager:in

Geprüfte:r Account Manager:in – Professional

Geprüfte:r Trainer:in Vertrieb und Verkauf / Sales Trainer

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in / Sales Manager

Zertifizierte:r Account 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



Katharina Stapel

Verhaltensökonomin, MBA und Expertin für digitales Kauf- und Entscheidungsverhalten. In meiner Arbeit verbinde ich wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Behavioral Science mit praxisnahen Sales- und Marketingprozessen. Mich zeichnet ein klarer Blick auf Daten, menschliches Verhalten und Wirkung aus: Ich analysiere, wie Menschen wirklich entscheiden, und übersetze das in umsetzbare Strategien. Es motiviert mich dabei vor allem, Komplexität zu reduzieren, bessere Entscheidungen zu ermöglichen und Unternehmen wirksam weiterzuentwickeln. Trainerin und Coachin bin ich, weil ich Wirkung schaffen will, messbar, relevant und nachhaltig.



Christian Tembrink

Mein Einstieg in das Thema KI begann 2017, als ich miterlebte, wie ein Experte Machine-Learning-Systeme trainierte. Seitdem fasziniert mich, wie KI Arbeit erleichtert und neue Denk- und Handlungsspielräume eröffnet. Besonders wichtig ist mir die Zusammenarbeit von Mensch und KI – Geschwindigkeit ergänzt durch Empathie und Verantwortung. In meinen Trainings lege ich Wert auf Praxisnähe, Austausch und ein gutes Miteinander. Ich möchte Orientierung geben, Ängste abbauen und Lust machen, KI sinnvoll zu nutzen. Als Trainer bin ich offen, motivierend und freue mich, wenn Teilnehmende neue Impulse direkt anwenden können.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz mit Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

28.-29.05.2026

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 28.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 29.05.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.06.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Arcotel Rubin

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 16.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.07.2026

Berlin

Veranstaltungsort

andel's by Vienna House

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 09.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 10.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

20.-21.08.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Pullman Fontana

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 20.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 21.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

22.-23.09.2026

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 22.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 23.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

19.-20.10.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Villa Viva Hamburg

Tage & Uhrzeit

Montag, 19.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 20.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart

Messe&Congress

Tage & Uhrzeit

Montag, 02.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 03.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.-04.12.2026

Köln

Veranstaltungsort

Essential by Dorint Köln-Junkersdorf

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 03.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 04.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

04.-05.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

relexa Hotel Stuttgarter Hof

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 04.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 05.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.03.2027

Frankfurt a. M./Sulzbach (Taunus)

Veranstaltungsort

Dorint Main Taunus Zentrum

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 09.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 10.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/40991

Teilnahmegebühr

€ 1.640,- zzgl. MwSt.

€ 1.951,60 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/40991

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.

Prompt my Sales: KI im Vertrieb effizient einsetzen (Live-Online)

In diesem Training wird praxisnah vermittelt, wie künstliche Intelligenz (KI) und insbesondere Sprachmodelle wie ChatGPT effektiv im Vertriebsalltag eingesetzt werden können. Teilnehmende lernen, eigene KI-gestützte Prozesse zu entwickeln, die Effizienz steigern und repetitive Aufgaben automatisieren. Du arbeitest intensiv an der Erstellung von Prompts und entwickelst einen eigenen ChatGPT, der auf deine individuellen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist und dich als dein eigenes KI-Assistenzsystem in der täglichen Arbeit im Vertrieb unterstützt.

Inhalte

Anwendungsbeispiele von KI in der Vertriebspraxis

- **Lead-Generierung und -Qualifizierung:** Optimierte deine Leadgenerierungsprozesse durch den Einsatz von KI und identifiziere potenzielle Kund:innen schneller und zielgenauer.
- **KI als Entscheidungshilfe:** KI-basierte Analysetools unterstützen dich dabei, Verkaufschancen zu priorisieren und bessere Vorhersagen über den Erfolg von Deals zu treffen.
- **KI als Umsetzungsbooster:** Erlebe eine neue Dimension von Effizienz, indem du volle Unterstützung von KI in deinem Arbeitsalltag bekommst.

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

Grundlagen für den perfekten Prompt inkl. Framework

- **Grundlagen der Prompt-Erstellung:** Was macht einen erfolgreichen Prompt aus? Wie stelle ich sicher, dass die KI meine Anforderungen versteht?
- **Prompt-Typen für Vertriebsaufgaben: Welche Arten von Prompts sind im Vertrieb** besonders hilfreich? Von der Erstellung von E-Mails bis zur Planung von Kampagnen.
- **Framework für die Prompt-Erstellung:** Du erarbeitest ein strukturiertes Framework, das dir dabei hilft, systematisch Prompts zu entwickeln und anzupassen. Hierbei geht es um die richtige Fragetechnik, das Setzen von Kontextspezifikationen und das Definieren der gewünschten Output-Formate.

Entwicklung der größten Entlastungshilfe für deinen Vertrieb

In diesem Teil des Seminars liegt der Fokus auf der Entwicklung eines eigenen Tools, das dir deine tägliche Arbeit spürbar erleichtert, indem du schnelleren und besseren Zugang zu deinen Kund:innen bekommst und diese effektiver ansprichst.

Entwickeln eines eigenen ChatGPT als Assistenz, Reklamationsbearbeiter u.v.m.

Der Höhepunkt des Seminars: Du entwickelst dein eigenes, personalisiertes ChatGPT-Modell, das auf deine spezifischen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist:

- **Anpassung an deine individuellen Anforderungen:** Du passt das KI-Modell so an, dass es deine täglichen Herausforderungen bewältigen kann.
- **Echtzeit-Integration in dein Vertriebsteam:** Wir zeigen dir, wie du das Modell in bestehende Systeme integrierst und es als aktiven Teil deines Teams nutzt.
- **Testen und Optimieren:** Du testest dein eigenes Modell in realen Szenarien und passt es in Echtzeit an, um die beste Performance zu erzielen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Nach Abschluss dieses Trainings haben die Teilnehmenden:

- einen praxisrelevanten Eindruck über die aktuellen Einsatzmöglichkeiten von KI im Vertrieb.

- die Fähigkeit, hochwertige Prompts zu erstellen und ein eigenes Framework dafür zu entwickeln.
- ein personalisiertes ChatGPT-Modell, das ihnen bei individuellen Herausforderungen hilft und die täglichen Aufgaben im Vertrieb effizienter gestaltet.

Sie gewinnen praxisnahe Einblicke in den Einsatz von KI im Vertrieb und entwickeln ein eigenes ChatGPT-Modell, das sie im Tagesgeschäft unterstützt. Durch die systematische Erarbeitung von Prompts und die Erstellung eines eigenen Assistenz-Tools erhalten sie sofort anwendbare Lösungen, die ihren Arbeitsalltag im Vertrieb nachhaltig erleichtern und ihnen helfen, Routineaufgaben zu automatisieren, Leads zu qualifizieren und personalisierte Verkaufsstrategien zu erstellen. Der direkte Einsatz des gelernten Wissens in ihrem Alltag sorgt für eine unmittelbare Steigerung der Effizienz.

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

Methoden

Das Training ist interaktiv gestaltet. Es besteht aus Trainerin-Input, Live-Demos, Übungsaufgaben und Best-Practice-Beispielen. Du entwickelst einen eigenen ChatGPT, der auf deine individuellen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist und dich als dein eigenes KI-Assistenzsystem in der täglichen Arbeit im Vertrieb unterstützt. Die meisten Übungen finden direkt in ChatGPT im Browser statt.

Für dieses Seminar benötigst du einen Plus Account bei OpenAi für ChatGPT. Dieser kann direkt nach dem Training und ansonsten monatlich gekündigt werden.

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

Dieses Training richtet sich an alle, die ihren Vertriebsalltag mit KI-Unterstützung optimal gestalten möchten: Vertriebsmitarbeiter:innen aus Innendienst und Außendienst, Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Marketing, (Key) Account Manager:innen, Vertriebsleiter:innen und Business Development Manager:innen, die ihre Verkaufseffizienz und Kundenbeziehungen mithilfe von künstlicher Intelligenz (KI) verbessern möchten. Die Teilnehmer:innen lernen, wie sie KI-Tools und -Technologien in ihren Vertriebsprozessen einsetzen können und entwickeln einen eigenen ChatGPT, der auf die individuellen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist und sie als ihr eigenes KI-Assistenzsystem in der täglichen Arbeit im Vertrieb unterstützt.

Es sind keine speziellen Vorkenntnisse in künstlicher Intelligenz erforderlich. Die vermittelten Inhalte sind sowohl für Einsteiger:innen als auch für Fortgeschrittene geeignet.

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



Katharina Stapel

Verhaltensökonomin, MBA und Expertin für digitales Kauf- und Entscheidungsverhalten. In meiner Arbeit verbinde ich wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Behavioral Science mit praxisnahen Sales- und Marketingprozessen. Mich zeichnet ein klarer Blick auf Daten, menschliches Verhalten und Wirkung aus: Ich analysiere, wie Menschen wirklich entscheiden, und übersetze das in umsetzbare Strategien. Es motiviert mich dabei vor allem, Komplexität zu reduzieren, bessere Entscheidungen zu ermöglichen und Unternehmen wirksam weiterzuentwickeln. Trainerin und Coachin bin ich, weil ich Wirkung schaffen will, messbar, relevant und nachhaltig.



Christian Tembrink

Mein Einstieg in das Thema KI begann 2017, als ich miterlebte, wie ein Experte Machine-Learning-Systeme trainierte. Seitdem fasziniert mich, wie KI Arbeit erleichtert und neue Denk- und Handlungsspielräume eröffnet. Besonders wichtig ist mir die Zusammenarbeit von Mensch und KI – Geschwindigkeit ergänzt durch Empathie und Verantwortung. In meinen Trainings lege ich Wert auf Praxisnähe, Austausch und ein gutes Miteinander. Ich möchte Orientierung geben, Ängste abbauen und Lust machen, KI sinnvoll zu nutzen. Als Trainer bin ich offen, motivierend und freue mich, wenn Teilnehmende neue Impulse direkt anwenden können.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

18.-19.06.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

22.-23.07.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

22.-23.02.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 18.06.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 19.06.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 22.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 23.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Montag, 22.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 23.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/40993

Teilnahmegebühr

€ 1.640,- zzgl. MwSt.
€ 1.951,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/40991
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