haufe akademie

Buchungsnummer
41383

# Vertrieb 4.0: Erfolgreich Verkaufen mit Künstlicher Intelligenz

## Produktiver, wirksamer, überzeugender – KI-Selling

Die aktive Verkaufszeit sinkt stetig – Effizienz im Vertrieb ist gefragter denn je! Im digitalen Zeitalter genügt ein gutes Produkt nicht mehr; erfolgreiche Unternehmen müssen sich rasch an veränderte Märkte und neue Technologien anpassen. Künstliche Intelligenz (KI) eröffnet dabei wertvolle Chancen, Kunden gezielter anzusprechen, überzeugender zu argumentieren und Prozesse zu optimieren. In diesem interaktiven Training erfährst du, wie du KI gewinnbringend in Vertrieb und Marketing nutzt. Mache die KI zu deinem Coach!

## Inhalte

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

**Wie erstelle ich einen gelungenen Prompt?**
- Klar und präzise formulieren, um Missverständnisse zu vermeiden.
- Verschiedene Varianten testen und kontinuierlich optimieren für bessere Ergebnisse.

**Welche Trends gibt es in meinem Markt?**
- Marktforschung einfach gemacht: Bleibe deiner Konkurrenz in Vertrieb und Marketing voraus.
- Trends und Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennen.

**Wie definiere ich meine Buyer Persona und welche Kanäle nutze ich?**
- Buyer Personas erstellen und gezielt anpassen.
- Gemeinsam mit KI kreative Ideen zur Zielgruppenansprache entwickeln.

**Wie behandle ich Einwände professionell und argumentiere überzeugend?**
- Trainiere die Einwandbehandlung mit KI.
- Erfolgreich durch konstruktive Gesprächsführung auch in schwierigen Situationen.

**Wie erstelle ich schnell aufmerksamkeitsstarke Posts für LinkedIn & Co.?**
- Effiziente Content-Erstellung für Social Media.
- Relevante Themen und ansprechende Formulierungen finden.

**Wie entschärfe ich Konflikte und bearbeite empathisch Reklamationen?**
- Professionelle Antworten auf Beschwerden mit KI entwickeln.
- Deeskalationstechniken gezielt einsetzen.

**Wie steigere ich Kreativität und Effizienz mit KI?**
- Ideen für Angebote und Präsentationen finden.
- Schneller überzeugende Texte für E-Mails und Präsentationen verfassen.

**Wie werde ich erfolgreicher in Verhandlungen und Preisgesprächen?**
- Preisargumentationen mit KI vorbereiten.
- Verhandlungssicher auftreten.

**Bitte beachte:**

Die Teilnehmenden gestalten das Seminar aktiv mit – die o.g. Inhalte sind optional. Sie wählen die Themen, die ihren Vertriebsalltag am meisten bereichern!

## Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

- Du erfährst, wie du Künstliche Intelligenz effektiv in Vertrieb und Marketing einsetzt, um deine Verkaufsstrategien zukunftssicher zu gestalten.
- Du entwickelst überzeugende Verkaufsargumente und verfeinerst deine Einwandbehandlung, um noch sicherer und erfolgreicher aufzutreten.
- Du steigerst deine Effizienz in der Content-Erstellung – von Social Media Posts bis hin zu Präsentationen – und sparst so wertvolle Zeit.
- Du schärfst dein Produkt- oder Serviceangebot und gewinnst Kund:innen durch gezielte, durchdachte Argumentationen.
- Du verbesserst deine Kompetenz im Umgang mit schwierigen Kundengesprächen und professioneller Reklamationsbearbeitung, um auch in heiklen Situationen souverän zu agieren.
- Durch den gezielten Einsatz von KI erweiterst du deine Fähigkeiten und setzt neue Impulse für ein modernes, effizientes Vertriebserlebnis.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

## Methoden

Das Training orientiert sich an der Berufspraxis der Teilnehmenden. Es ist interaktiv gestaltet und kombiniert theoretische Inputs, Best-Practice-Beispiele, Live-Demos, Gruppenarbeiten und Praxisübungen. Sie lernen, wie sie ChatGPT bedienen und was es dabei zu beachten gilt und wenden das Gelernte direkt in praktischen Übungen an. Die Teilnehmenden gestalten das Seminar aktiv mit. Die o.g. Inhalte sind optional, sie wählen die Themen, die ihren Vertriebsalltag am meisten bereichern!

## 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.

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:

Geprüfte:r Account Manager:in – Professional

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

**Conny Kozub**
Mein Name ist Conny Kozub – deine Trainerin für Neukundengewinnung und inspirierende Kommunikation. Mein Ziel ist es, Unternehmen und Menschen zum Leuchten zu bringen. Dafür vermittle ich im Training die passenden Theorien und Werkzeuge und gebe Impulse – mit Spaß, Wertschätzung und viel Praxis. Die Workshopinhalte sind dabei gehirngerecht aufbereitet, um einen besseren Wissenstransfer zu garantieren.

## 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

**30.11.-01.12.2026**
Live-Online
**Durchführung**
zoom

**Modulzeiten**
Montag, 30.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 01.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**01.-02.03.2027**
Live-Online
**Durchführung**
zoom

**Modulzeiten**
Montag, 01.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**21.-22.06.2027**
Live-Online
**Durchführung**
zoom

**Modulzeiten**
Montag, 21.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 22.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**04.-05.10.2027**
Live-Online
**Durchführung**
zoom

**Modulzeiten**
Montag, 04.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 05.10.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41383**

### Teilnahmegebühr

**€ 1.540,- zzgl. MwSt.**
€ 1.832,60 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41383
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