Künstliche Intelligenz entlang der Customer Journey (Präsenz)

KI-Tools im Vertrieb erfolgreich einsetzen

Verwandle deine Customer Journey in eine nachhaltige Customer Experience! In diesem praxisnahen Training lernst du, wie du mithilfe Künstlicher Intelligenz (KI) deine täglichen Vertriebsaufgaben nicht nur effizienter, sondern auch erlebnisorientierter gestaltest. Erlebe, wie KI-Tools dich dabei unterstützen, wertvolle Zeit zu sparen und deine Kundenbeziehungen zu stärken. Die interaktive Schulung begleitet dich entlang des gesamten Vertriebsprozesses: Von der Leadgenerierung über die Kundenpflege bis hin zum After-Sales-Management.

Inhalte

Einführung in KI und ihre Möglichkeiten im Vertrieb
- Grundlagen und Trends: Einführung in aktuelle KI-Technologien und zukünftige Entwicklungen.
- Personalisierungspotenziale: Wie moderne Modelle individuelle Kundenerlebnisse fördern.

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

Leadrecherche und -generierung
- Zielkunden identifizieren: Marktforschung mit KI zur effizienten Zielgruppenbestimmung.
- Effiziente Informationssammlung: Automatisierte Tools für die Lead-Recherche und Segmentierung.
- Priorisierung durch Automatisierung: Optimiere Lead-Pipelines und Zeitmanagement.
- Erstansprache durch KI-Chatbots: Praxisnahe Ansätze für die Einbindung von Chatbots.

KI-gestützte Kontaktaufnahme und Lead-Qualifizierung
- Personalisierte Akquise: Automatisierte, zielgerichtete E-Mail-Sequenzen und Social Media-Interaktionen.
- Lead-Vorqualifizierung durch KI-Assistenten: Steigerung der Effizienz bei der Bearbeitung von Interessenten.

Effiziente Kontaktpflege und Kundenbetreuung mit KI
- Automatisierte Follow-ups und Terminverwaltung: Zeitersparnis und Zuverlässigkeit durch Automatisierung.
- Terminvorbereitung durch Sprachassistenten: Unterstützung bei der Vorbereitung wichtiger Meetings.
- KI-gestütztes Sales Coaching: Echtzeit-Optimierung der Vertriebsstrategie.

Vertragsabschluss und Aftersales mit KI
- KI-gestützte Angebotserstellung und Vertragsmanagement: Schneller, präziser, kundenorientierter.
- Onboarding und Schulungen nach Vertragsabschluss: KI-unterstützte Kundenbindung und Training.
- Kundenabwanderung frühzeitig erkennen: Präventive Maßnahmen zur Kundenbindung und langfristigen Zusammenarbeit.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Strukturierter Einsatz von KI-Tools in deinem Vertriebsalltag.
- Klarheit über KI-Potenziale: Verstehe, welche Vertriebsaufgaben KI übernehmen kann und welche nicht.
- Automatisierungsstrategien: Effizientere Abläufe und Zeitersparnis durch gezielten KI-Einsatz.
- Neue KI-Tools entdecken: Über ChatGPT hinausblicken und aktuelle Innovationen kennenlernen.
- Praktische Integration: Erhalte direkte Arbeitsvorlagen, Tools und praxisnahe Tipps, die sich sofort in den Arbeitsalltag integrieren lassen.
- Vertriebserfolg steigern: Profitiere von erprobten Ansätzen, um den Einsatz von KI als Wachstumsmotor zu nutzen.

- 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, interaktive 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!

Bitte beachten:

Grundsätzlich kann an der Veranstaltung auch ohne eigenen Open.ai-Account bzw. ChatGPT-Account teilgenommen werden.

Wenn sich dazu entscheiden wird, einen eigenen ChatGPT 4.0-Account oder einen Testzugang zu erstellen (am besten bereits **vor Beginn des Seminars**), um während der Veranstaltung selbst mit dem eigenen ChatGPT-Zugang praktisch zu arbeiten, geschieht dies eigenverantwortlich und die Nutzungsbedingungen des Dienstes müssen akzeptiert werden (https://openai.com/policies/terms-of-use). Sollten geschäftliche E-Mail-Adressen verwendet werden, sollte dies bitte vorab mit den Datenschutzverantwortlichen abgesprochen werden. Wir empfehlen, keine Personendaten in ChatGPT einzugeben.

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 ihrem Vertriebsalltag 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

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



Suraj Kakar
Ich bin Trainer und Coach für Vertrieb und Compliance mit KI. Mit Praxis aus Plattformvertrieb und Enablement mache ich komplexe Themen greifbar und übersetze sie in klare Schritte, Tools und messbare Ergebnisse entlang der Customer Journey. Mich motiviert, Denkanstöße zu geben und meine eigenen Wow Momente weiterzugeben, bis bei Teilnehmenden der Funke überspringt. Diesen Beruf habe ich gewählt, weil Lernen Wirkung erzeugt: Meine Teilnehmenden sind meine Visitenkarte.

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

02.-03.12.2026
Hamburg
Veranstaltungsort
Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 02.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.03.2027
Frankfurt a. M.
Veranstaltungsort
Adina Hotel Frankfurt Neue Oper

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 09.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 10.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

28.-29.04.2027
Berlin
Veranstaltungsort
NH Berlin Alexanderplatz

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 28.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 29.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

26.-27.07.2027
München
Veranstaltungsort
The Rilano Hotel München

Tage & Uhrzeit
Montag, 26.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 27.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41385

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 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/41385
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.

Künstliche Intelligenz entlang der Customer Journey (Live-Online)

KI-Tools im Vertrieb erfolgreich einsetzen

Verwandle deine Customer Journey in eine nachhaltige Customer Experience! In diesem praxisnahen Training lernst du, wie du mithilfe Künstlicher Intelligenz (KI) deine täglichen Vertriebsaufgaben nicht nur effizienter, sondern auch erlebnisorientierter gestaltest. Erlebe, wie KI-Tools dich dabei unterstützen, wertvolle Zeit zu sparen und deine Kundenbeziehungen zu stärken. Die interaktive Schulung begleitet dich entlang des gesamten Vertriebsprozesses: Von der Leadgenerierung über die Kundenpflege bis hin zum After-Sales-Management.

Inhalte

Einführung in KI und ihre Möglichkeiten im Vertrieb

- Grundlagen und Trends: Einführung in aktuelle KI-Technologien und zukünftige Entwicklungen.
- Personalisierungspotenziale: Wie moderne Modelle individuelle Kundenerlebnisse fördern.

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

Leadrecherche und -generierung

- Zielkunden identifizieren: Marktforschung mit KI zur effizienten Zielgruppenbestimmung.
- Effiziente Informationssammlung: Automatisierte Tools für die Lead-Recherche und Segmentierung.
- Priorisierung durch Automatisierung: Optimiere Lead-Pipelines und Zeitmanagement.
- Erstansprache durch KI-Chatbots: Praxisnahe Ansätze für die Einbindung von Chatbots.

KI-gestützte Kontaktaufnahme und Lead-Qualifizierung

- Personalisierte Akquise: Automatisierte, zielgerichtete E-Mail-Sequenzen und Social Media-Interaktionen.
- Lead-Vorqualifizierung durch KI-Assistenten: Steigerung der Effizienz bei der Bearbeitung von Interessenten.

Effiziente Kontaktpflege und Kundenbetreuung mit KI

- Automatisierte Follow-ups und Terminverwaltung: Zeitersparnis und Zuverlässigkeit durch Automatisierung.
- Terminvorbereitung durch Sprachassistenten: Unterstützung bei der Vorbereitung wichtiger Meetings.
- KI-gestütztes Sales Coaching: Echtzeit-Optimierung der Vertriebsstrategie.

Vertragsabschluss und Aftersales mit KI

- KI-gestützte Angebotserstellung und Vertragsmanagement: Schneller, präziser, kundenorientierter.
- Onboarding und Schulungen nach Vertragsabschluss: KI-unterstützte Kundenbindung und Training.
- Kundenabwanderung frühzeitig erkennen: Präventive Maßnahmen zur Kundenbindung und langfristigen Zusammenarbeit.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Strukturierter Einsatz von KI-Tools in deinem Vertriebsalltag.
- Klarheit über KI-Potenziale: Verstehe, welche Vertriebsaufgaben KI übernehmen kann und welche nicht.
- Automatisierungsstrategien: Effizientere Abläufe und Zeitersparnis durch gezielten KI-Einsatz.
- Neue KI-Tools entdecken: Über ChatGPT hinausblicken und aktuelle Innovationen kennenlernen.
- Praktische Integration: Erhalte direkte Arbeitsvorlagen, Tools und praxisnahe Tipps, die sich sofort in den Arbeitsalltag integrieren lassen.
- Vertriebserfolg steigern: Profitiere von erprobten Ansätzen, um den Einsatz von KI als Wachstumsmotor zu nutzen.

- 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, interaktive 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!

Bitte beachten:

Grundsätzlich kann an der Veranstaltung auch ohne eigenen Open.ai-Account bzw. ChatGPT-Account teilgenommen werden.

Wenn sich dazu entscheiden wird, einen eigenen ChatGPT 4.0-Account oder einen Testzugang zu erstellen (am besten bereits **vor Beginn des Seminars**), um während der Veranstaltung selbst mit dem eigenen ChatGPT-Zugang praktisch zu arbeiten, geschieht dies eigenverantwortlich und die Nutzungsbedingungen des Dienstes müssen akzeptiert werden (https://openai.com/policies/terms-of-use). Sollten geschäftliche E-Mail-Adressen verwendet werden, sollte dies bitte vorab mit den Datenschutzverantwortlichen abgesprochen werden. Wir empfehlen, keine Personendaten in ChatGPT einzugeben.

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 ihrem Vertriebsalltag einsetzen können.

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



Suraj Kakar
Ich bin Trainer und Coach für Vertrieb und Compliance mit KI. Mit Praxis aus Plattformvertrieb und Enablement mache ich komplexe Themen greifbar und übersetze sie in klare Schritte, Tools und messbare Ergebnisse entlang der Customer Journey. Mich motiviert, Denkanstöße zu geben und meine eigenen Wow Momente weiterzugeben, bis bei Teilnehmenden der Funke überspringt. Diesen Beruf habe ich gewählt, weil Lernen Wirkung erzeugt: Meine Teilnehmenden sind meine Visitenkarte.

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

07.-08.06.2027
Live-Online

Durchführung
zoom

Modulzeiten
Montag, 07.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 08.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41387

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41385
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.