Market Intelligence mit KI: Use Cases & Tools auswählen, Umsetzung planen

Die Zukunft von Marketing & Vertrieb ist datenbasiert, personalisiert – und KI-gestützt. Lerne, wie du Daten mit Künstlicher Intelligenz nutzt und dort einsetzt, wo sie Mehrwert schaffen: bei Lead-Scoring, Customer-Journey-Personalisierung oder Kampagnenoptimierung. Entwickle deinen individuellen Umsetzungsfahrplan und werde zum Treiber innovativer KI-Lösungen für Market Intelligence im Unternehmen.

Schon gewusst?

Dieser Kurs ist Bestandteil der zertifizierten **Master Class "Marketing & Sales Analyst"**. Bei Buchung der gesamten Master Class **sparst du 29 Prozent** im Vergleich zur Buchung der einzelnen Module.

Modul 1: Webinar

2 h

Potenziale von KI in Marketing & Sales

- Einstieg in den Kurs.
- Organisatorisches.
- Kursablauf und Erwartungen klären.
- Einstieg in das Kursthema.

Modul 2: Selbstlernphase

5 h

Anwendungsfelder & Ideengenerierung

- Market Intelligence mit KI
- Typische Fehlannahmen
- Standortbestimmung des eigenen Unternehmens
- KI als Werkzeug für Entscheidungsunterstützung
- Business Impact vs. Umsetzbarkeit
- KI-Use-Case Matrix
- Systematische Use-Case-Kategorien in Marketing & Sales
- KI-Anwendungsfelder entlang der Customer Journey
- Transferhilfe: Kriterien für gute Use Cases

Modul 3: Webinar

3 h

Umsetzung — Tools, Demos, Entscheidungen

- Anwendung der Selbstlerneinheiten.
- Besprechung der Praxisübungen.
- Einblicke in Tools.
- Offene Fragen und Fallbeispiele.

Modul 4: Selbstlernphase

9,5 h

Bewerten, Priorisieren & Umsetzung planen
Bewertung & Priorisierung

- KI-Use-Case Matrix und ihre Bewertungsdimensionen
- Qualitiative vs. Quantitative Bewertung
- Typische Bewertungsfehler
- Deep Dive: Priorisierung
- Transferübung: Bewertung & Priorisierung eigener Use Cases
- Make-or-buy als strategische Entscheidung
- Tool-Kategorien statt Tool-Listen
- Bewertung von Umsatzrisiken

Umsetzung planen

- Pilotierung richtig verstehen
- Roadmap & Meilensteine: vom Pilot zum Roll-out
- Transferübung: Pilot-Design entwerfen
- Governance, Recht & Responsible AI
- Regulatorischer Rahmen: Datenschutz und EU AI Act
- Governance Strukturen für KI-Projekte
- Responsible AI in der Praxis - Prinzipien und Umsetzung
- Transferübung: Eigene KI-Governance skizzieren
- Transfer, Change & Verankerung von KI in Marketing & Sales
- Verankerung statt Skalierungszwang
- Transferübung: Persönlicher Aktionsplan für KI-Use-Case

Modul 5: Webinar

3 h

Transfer & Change Management

- Anwendung der Methoden der Umsetzungsplanung.
- Besprechung von Fallbeispielen.
- Praxisanwendungen und Transfer in den Arbeitsalltag.

Inhalte

Anwendungsfelder & Ideengenerierung
- Market Intelligence mit KI
- Typische Fehlannahmen
- Standortbestimmung des eigenen Unternehmens
- KI als Werkzeug für Entscheidungsunterstützung
- Business Impact vs. Umsetzbarkeit
- KI-Use-Case Matrix
- Systematische Use-Case-Kategorien in Marketing & Sales
- KI-Anwendungsfelder entlang der Customer Journey
- Transferhilfe: Kriterien für gute Use Cases

Bewertung & Priorisierung
- KI-Use-Case Matrix und ihre Bewertungsdimensionen
- Qualitiative vs. Quantitative Bewertung
- Typische Bewertungsfehler
- Deep Dive: Priorisierung
- Transferübung: Bewertung & Priorisierung eigener Use Cases
- Make-or-buy als strategische Entscheidung
- Tool-Kategorien statt Tool-Listen
- Bewertung von Umsatzrisiken

Umsetzung planen
- Pilotierung richtig verstehen
- Roadmap & Meilensteine: vom Pilot zum Roll-out
- Transferübung: Pilot-Design entwerfen
- Governance, Recht & Responsible AI
- Regulatorischer Rahmen: Datenschutz und EU AI Act
- Governance Strukturen für KI-Projekte
- Responsible AI in der Praxis- Prinzipien und Umsetzung
- Transferübung: Eigene KI-Governance skizzieren
- Transfer, Change & Verankerung von KI in Marketing & Sales
- Verankerung statt Skalierungszwang
- Transferübung: Persönlicher Aktionsplan für KI-Use-Case

So lernst du in diesem Kurs

Dieser Online-Kurs bietet dir ein digitales Blended-Konzept, das extra für berufsbegleitendes Lernen entwickelt wurde. Mit einem Zeitbudget von mindestens 4-5 Stunden pro Woche kommst du sicher ans Ziel. Alternativ kannst du dir die Lerneinheiten flexibel einteilen. So lernst du in dem Kurs:

Selbstlernphasen:Lerne selbstbestimmt, in deinem eigenen Tempo und wann immer du möchtest. Unsere Kurse bieten dir dafür didaktisch hochwertiges Lernmaterial mit Videos, Artikeln, interaktiven Übungen, Quizzes und Lernkontrollen.

Live-Webinare:In regelmäßigen Online-Seminaren triffst du die Referent:innen persönlich. Du erhältst Antworten auf deine Fragen, konkrete Hilfestellungen und Anleitungen, um dein Wissen zu vertiefen und die erworbenen Fähigkeiten in praktischen Übungen anzuwenden.

Lern-Community:Während des gesamten Kurses steht dir eine digitale Lern-Community zur Verfügung. Tausche dich mit anderen Teilnehmenden und den Referent:innen aus und kläre deine Fragen.

Teilnahmebescheinigung und Open Badge:Als Absolvent:in des Kurses erhältst du ein Zertifikat und ein Open Badge, das du ganz einfach in beruflichen Netzwerken (u.a. LinkedIn) teilen kannst.

Dein Nutzen

- Du lernst, wie Künstliche Intelligenz entlang der Customer Journey eingesetzt werden kann – von Personalisierung über Lead Scoring bis hin zu Chatbots und Content-Optimierung.

- Du erkennst konkrete Anwendungsfelder für KI in deinem Marketing- und Vertriebsumfeld und entwickelst eigene Ideen mit praxisnahen Übungen.
- Mit der KI-Matrix analysierst du die Machbarkeit (Feasibility) und den potenziellen Impact deiner Ideen, um die besten Ansätze auszuwählen.
- Du erstellst eine Roadmap mit klaren Meilensteinen, planst Pilotphasen und erhältst Best Practices zur erfolgreichen Umsetzung von KI-Projekten im Marketing & Sales.
- Du gewinnst einen Überblick über relevante KI-Werkzeuge durch Demos, Tool-Recherchen sowie Entscheidungshilfen für dein Projekt.
- Du verstehst im Kontext von „Responsible AI“ wichtige Aspekte wie den EU AI Act, DSGVO-Vorgaben sowie Bias, Fairness und erklärbare KI.
- Du lernst Strategien kennen, um deine Organisation auf datengestützte Entscheidungen vorzubereiten und den Wandel erfolgreich zu gestalten.

Methoden

Vermittlung der Inhalte über digitale Bestandteile wie z.B. E-Learnings, interaktive Übungen, Webinare, Lernkontrollen und mehr. Austausch mit Lerner:innen und Expert:innen über eine Community. Ortsungebunden und jederzeit abrufbar. Mobil lernen, wann und wo du möchtest!

Teilnehmer:innenkreis

Der Kurs eignet sich für alle Marketing- und Vertriebsprofis, die sich Daten und KI in ihrem Berufsalltag effizient zunutze machen wollen. Dies umfasst die Jobrollen Marketing Manager:in, Online Marketer:in, Growth Manager:in, Sales Manager: in, Vertriebsleiter:in, Digital Marketer:in, Customer Experience Manager:in, E-Commerce Manager:in, Produktmanager:in, Data Analyst, Data Scientist, Business Analyst, Entscheider:in, Geschäftsführer:in, und viele mehr.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Master Class Marketing & Sales Analyst

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

Thomas Hoffmann
Die Zukunft von Unternehmen
entscheidet sich nicht durch neue



Tools, sondern durch ihre Fähigkeit, mit Daten und KI verantwortungsvoll und strategisch umzugehen. Deshalb begleite ich Organisationen dabei, Künstliche Intelligenz und datenbasierte Entscheidungsprozesse nachhaltig in Strukturen, Kultur und Führung zu verankern.

Mich motiviert, aus technologischen Möglichkeiten echte Handlungs- und Entscheidungsstärke zu entwickeln. Transformation beginnt nicht im System, sondern im Denken - als Führungs- und Kulturfrage.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

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

Seminar | Online

22 h über 4 Wochen

Termine

11.01.-02.02.2027

Webinar
11.01.2027
Live-Online
Montag, 11.01.2027
09:00 Uhr - 11:00 Uhr

Webinar
21.01.2027
Live-Online
Donnerstag, 21.01.2027
09:00 Uhr - 12:00 Uhr

Webinar
02.02.2027
Live-Online
Dienstag, 02.02.2027
09:00 Uhr - 12:00 Uhr

13.04.-04.05.2027

Webinar
13.04.2027
Live-Online
Dienstag, 13.04.2027
09:00 Uhr - 11:00 Uhr

Webinar
23.04.2027
Live-Online
Freitag, 23.04.2027
09:00 Uhr - 12:00 Uhr

Webinar
04.05.2027
Live-Online
Dienstag, 04.05.2027
09:00 Uhr - 12:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42175

Teilnahmegebühr

€ 1.240,- zzgl. MwSt.
€ 1.475,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42175
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.