Next Level Sales: Neurowissenschaft trifft Künstliche Intelligenz im Vertrieb (Präsenz)

Neue Wege, Kunden zu verstehen und zu begeistern

Wie agiert ein moderner Vertrieb? Mit Teamselling, datengetriebener Systemunterstützung und der optimalen Verbindung von KI und menschlicher Intelligenz. Was erwarten deine Kund:innen? Eine personalisierte Ansprache, individuelle Beratung und Vertrauen in dich als kompetente:n Ansprechpartner:in. Wie können Mensch und Technologie im Vertrieb perfekt zusammenspielen? In diesem Seminar lernst du, wie du neurowissenschaftliche Erkenntnisse und Künstliche Intelligenz gezielt einsetzt, um Kundenbedürfnisse besser zu verstehen und langfristige Erfolge im Vertrieb zu sichern.

Inhalte

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

Einführung in KI, HI und Neurowissenschaften
- So verbesserst du die Customer Experience mit neuropsychologischen Ansätzen.
- Die Customer Journey verstehen: Wie du eine bessere User Experience schaffst.
- Teamselling leicht gemacht: So arbeiten Frontend (Kundenschnittstelle) und Backend (Systeme) optimal zusammen.

Neurowissenschaftliche Grundlagen der Entscheidungsfindung
- Was passiert im Kopf deiner Kund:innen? Verstehe unser narratives Gehirn.
- Persönlichkeitstypen erkennen: Passe deine Ansprache individuell an.
- Storytelling als Erfolgsfaktor: Mit emotionalen Geschichten Vertrauen aufbauen und begeistern.

KI im Vertrieb – Chancen und Grenzen
- Grundbegriffe einfach erklärt: Wahrscheinlichkeit, Korrelation & Trends.
- So erstellst du Prompts, um Muster zu erkennen und Erklärungen abzuleiten.
- Daten clever nutzen: Quantitative Zahlen mit qualitativen Erkenntnissen kombinieren.

Analytische, soziale und situative Intelligenz im Vertrieb
- Analytics & KI verstehen: Was bedeuten Diagnostic, Predictive & Prescriptive Analytics?
- Kundenvertrauen gewinnen durch Kompetenz & empathisches Handeln in jeder Situation.
- Überzeuge mit Erfolgsgeschichten – durch klare Kommunikation (verbal & non-verbal).

Zusammenspiel von KI und HI
- Nutze KI als Werkzeug – bleibe aber das emotionale Herzstück deines Vertriebs!
- Verbinde Frontend (Kundenkontakt) nahtlos mit Backend-Systemen für mehr Effizienz.
- Werde fit für den Vertrieb der Zukunft: Systemunterstützung trifft Empathie.
- Finde die perfekte Balance zwischen menschlicher Intelligenz (HI) und Künstlicher Intelligenz (KI).

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du verstehst, wie Künstliche Intelligenz (KI) und menschliche Intelligenz (HI) im Vertrieb optimal zusammenwirken.
- Du lernst, eine herausragende Customer Experience zu schaffen – basierend auf neurowissenschaftlichen Erkenntnissen.

- Du machst Systemunterstützung zu deinem praktischen Werkzeug für einen kundenorientierten Vertrieb.
- Du erfährst, wie du KI gezielt in deinen täglichen Aufgaben und bei der Organisation deiner Vertriebsarbeit einsetzt.
- Du entwickelst Strategien, um das Vertrauen deiner Kund:innen nachhaltig aufzubauen.
- Mit dem richtigen Einsatz von KI und HI sicherst du dir langfristigen Erfolg im Vertrieb.
- 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 Trainer:innen-Input, Live-Demos, Übungsaufgaben und Best-Practice-Beispielen.

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

Verkäufer und Verkäuferinnen aus Innendienst und Außendienst, (Nachwuchs-)Führungskräfte im Vertrieb, (Key) Accountmanager:innen, Vertriebsmanager:innen und alle im Bereich Vertrieb, die neue Formen der Künstlichen Intelligenz (KI) verbunden mit gutem Kundenverständnis erfolgreich in ihre Vertriebsarbeit integrieren möchten.

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

Referent:in



Lothar Keite
Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf meinem Weg geholfen.
Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

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

Seminar | Präsenz

2
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

18.-19.02.2027
Köln
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Köln West

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 18.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 19.02.2027

17.-18.06.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Holiday Inn

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 17.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 18.06.2027

27.-28.09.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Holiday Inn Hamburg - City Nord

Tage & Uhrzeit
Montag, 27.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 28.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr	09:00 Uhr - 17:00 Uhr	09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42427

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/42427
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.

Next Level Sales: Neurowissenschaft trifft Künstliche Intelligenz im Vertrieb (Live-Online)

Neue Wege, Kunden zu verstehen und zu begeistern

Wie agiert ein moderner Vertrieb? Mit Teamselling, datengetriebener Systemunterstützung und der optimalen Verbindung von KI und menschlicher Intelligenz. Was erwarten deine Kund:innen? Eine personalisierte Ansprache, individuelle Beratung und Vertrauen in dich als kompetente:n Ansprechpartner:in. Wie können Mensch und Technologie im Vertrieb perfekt zusammenspielen? In diesem Seminar lernst du, wie du neurowissenschaftliche Erkenntnisse und Künstliche Intelligenz gezielt einsetzt, um Kundenbedürfnisse besser zu verstehen und langfristige Erfolge im Vertrieb zu sichern.

Inhalte

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

Einführung in KI, HI und Neurowissenschaften
- So verbesserst du die Customer Experience mit neuropsychologischen Ansätzen.
- Die Customer Journey verstehen: Wie du eine bessere User Experience schaffst.
- Teamselling leicht gemacht: So arbeiten Frontend (Kundenschnittstelle) und Backend (Systeme) optimal zusammen.

Neurowissenschaftliche Grundlagen der Entscheidungsfindung
- Was passiert im Kopf deiner Kund:innen? Verstehe unser narratives Gehirn.
- Persönlichkeitstypen erkennen: Passe deine Ansprache individuell an.
- Storytelling als Erfolgsfaktor: Mit emotionalen Geschichten Vertrauen aufbauen und begeistern.

KI im Vertrieb – Chancen und Grenzen
- Grundbegriffe einfach erklärt: Wahrscheinlichkeit, Korrelation & Trends.
- So erstellst du Prompts, um Muster zu erkennen und Erklärungen abzuleiten.
- Daten clever nutzen: Quantitative Zahlen mit qualitativen Erkenntnissen kombinieren.

Analytische, soziale und situative Intelligenz im Vertrieb
- Analytics & KI verstehen: Was bedeuten Diagnostic, Predictive & Prescriptive Analytics?
- Kundenvertrauen gewinnen durch Kompetenz & empathisches Handeln in jeder Situation.
- Überzeuge mit Erfolgsgeschichten – durch klare Kommunikation (verbal & non-verbal).

Zusammenspiel von KI und HI
- Nutze KI als Werkzeug – bleibe aber das emotionale Herzstück deines Vertriebs!
- Verbinde Frontend (Kundenkontakt) nahtlos mit Backend-Systemen für mehr Effizienz.
- Werde fit für den Vertrieb der Zukunft: Systemunterstützung trifft Empathie.
- Finde die perfekte Balance zwischen menschlicher Intelligenz (HI) und Künstlicher Intelligenz (KI).

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du verstehst, wie Künstliche Intelligenz (KI) und menschliche Intelligenz (HI) im Vertrieb optimal zusammenwirken.
- Du lernst, eine herausragende Customer Experience zu schaffen – basierend auf neurowissenschaftlichen Erkenntnissen.

- Du machst Systemunterstützung zu deinem praktischen Werkzeug für einen kundenorientierten Vertrieb.
- Du erfährst, wie du KI gezielt in deinen täglichen Aufgaben und bei der Organisation deiner Vertriebsarbeit einsetzt.
- Du entwickelst Strategien, um das Vertrauen deiner Kund:innen nachhaltig aufzubauen.
- Mit dem richtigen Einsatz von KI und HI sicherst du dir langfristigen Erfolg im Vertrieb.
- 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 Trainer:innen-Input, Live-Demos, Übungsaufgaben und Best-Practice-Beispielen.

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

Verkäufer und Verkäuferinnen aus Innendienst und Außendienst, (Nachwuchs-)Führungskräfte im Vertrieb, (Key) Accountmanager:innen, Vertriebsmanager:innen und alle im Bereich Vertrieb, die neue Formen der Künstlichen Intelligenz (KI) verbunden mit gutem Kundenverständnis erfolgreich in ihre Vertriebsarbeit integrieren möchten.

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

Referent:in



Lothar Keite
Bei meinem ersten Arbeitgeber traf ich auf einen Leiter, der neuen Mitarbeitenden wertvolle Tipps und Ratschläge gab. Das hat mir auf meinem Weg geholfen.
Später als Geschäftsführer habe ich mich daran erinnert, überlegt, was besonders wertvoll war. Zunächst habe ich an der Hochschule unterrichtet, bin dann in die Beratung gegangen und habe gemeinsam mit der Haufe Akademie ein Forum gefunden, welches mir ermöglicht, aufstrebende Manager:innen zu unterstützen. Das sehe ich als mein Anliegen.

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

Seminar | Online

2
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

09.-10.03.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
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/42428

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42427
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.