

Mastering the Future II – KI-Praxistag für Marketing & Sales (Advanced)

GPTs, KI-Agenten und Use Cases direkt umsetzen

Dieser Praxistag vertieft dein Wissen aus dem Grundlagen-Seminar „Mastering the Future I – KI erfolgreich für Marketing & Sales nutzen (Basics)“ und zeigt dir, wie du moderne KI-Lösungen gezielt in Marketing & Sales einsetzt. Du arbeitest an realen Beispielen, entwickelst eigene Use Cases und setzt GPTs sowie KI-Agenten praktisch um und erarbeitest eine KI-Einführungs-Roadmap. Der Fokus liegt auf Anwendungen für Performance Marketing, Kreation und optimierte Marketingprozesse. Ideal, um KI-Kompetenzen gezielt auszubauen und unmittelbar in die Praxis zu bringen.

Inhalte

State of AI im Marketing

- Aktuelle Entwicklungen.
- Relevante Trends für Marketing & Sales.
- Einordnung für den eigenen Arbeitskontext.

Vertiefung KI-Anwendungen – Performance Marketing

- Praktische Einsatzfelder.
- Einsatz im Kampagnensetup.
- Umsetzung konkreter Workflows.

Vertiefung KI-Anwendungen – Kreation

- KI-gestützte Ideen- und Contentgenerierung.
- Effiziente Kreativprozesse.
- Praxisnahe Beispiele.

Vertiefung KI-Anwendungen – Marketingprozesse

- Automatisierung wiederkehrender Abläufe.
- Aufzeigen möglicher KI-gestützter Prozessoptimierungen.
- Praxisnahe Beispiele, wie KI Arbeitsabläufe effizienter macht.

Use Cases & praktische Umsetzung

- Entwicklung eigener Use Cases.
- Erstellung erster KI-Assistenten.
- Umsetzung erster KI-Agenten-Anwendungen (inkl. Lovable).
- Entwicklung KI-Einführungs-Roadmap.

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

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kennst aktuelle KI-Trends im Marketing und kannst diese für deinen Arbeitsbereich bewerten.
- Du bist in der Lage, KI-Tools gezielt für Performance Marketing, Kreation und Marketingprozesse einzusetzen.
- Du entwickelst eigene Use Cases und setzt erste GPTs sowie KI-Agenten selbstständig um.
- Du weißt, wie du Abläufe effizient automatisierst und Marketingaufgaben mit KI deutlich beschleunigst.
- Du erhältst einen klaren Überblick über praxisnahe Anwendungen, die du direkt in deinen Arbeitsalltag überführen kannst.

Methoden

Live-Demonstrationen. Praxisarbeitsphasen. Gemeinsame Entwicklung von Use Cases und KI-Anwendungen.

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

Fach- und Führungskräfte in Marketing und Sales mit Grundlagenkenntnissen in KI, die ihre Kompetenzen vertiefen und konkrete Anwendungen entwickeln möchten. Teilnehmende des Seminars „Mastering the Future I – KI erfolgreich für Marketing & Sales nutzen (Basics)“, Buchungsnummer: 35068.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

[Mastering the Future – von KI-Grundlagen bis zur Praxis für Marketing & Sales](#)

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


Moritz Seemann

Um Unternehmen und Menschen dabei zu helfen, in hybriden Märkten loyale Kunden zu gewinnen, braucht es neue Strategien, technologische Lösungen, optimierte Prozesse, neue Formen der Organisation und mehr Fach- & Methodenkompetenz. Unternehmensberater mit einer Passion für digitales Marketing, innovative Geschäftsmodelle und die effiziente Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb. Zum Feierabend auf dem Tennisplatz zu finden.


Heiko Willers

Ich bin Managing Partner und begleite Unternehmen seit vielen Jahren im B2B Marketing sowie in der digitalen Transformation. Mein Fokus liegt darauf, Marketing und Vertrieb so aufzustellen, dass sie messbar wirken, skalierbar sind und echten Mehrwert schaffen. Besonders beschäftigt mich, wie Künstliche Intelligenz sinnvoll im Marketing und Sales eingesetzt werden kann - von der strategischen Einordnung bis zur konkreten Anwendung. In meinen Seminaren verbinde ich fundierte Erfahrung mit praxisnahen Ansätzen, die sich direkt im Arbeitsalltag umsetzen lassen.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

8 Stunden

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

03.09.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 03.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Freitag, 09.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.02.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 03.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42473

Teilnahmegebühr

€ 890,- zzgl. MwSt.

€ 1.059,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42473

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