haufe akademie

Buchungsnummer
42864

ChatGPT & Co. im Vertrieb - Advanced

Vertriebsprozesse mit KI-Agenten und Microsoft 365 intelligent automatisieren

In diesem Aufbauseminar verwandelst du wiederkehrende Vertriebsaufgaben in intelligente KI-gestützte Workflows. Aufbauend auf den Grundlagen aus „ChatGPT & Co. im Vertrieb – Grundlagen“ lernst du, wie du mit Custom GPTs eigene Vertriebs-Agenten entwickelst, Lead-Generierung systematisch automatisierst und erste Vertriebsprozesse mit Microsoft Power Automate effizient verkettest. In praxisnahen Übungen entwickelst du konkrete Automatisierungsszenarien und überträgst sie direkt in deinen Vertriebsalltag. Take-away für deine Vertriebspraxis: zwei einsatzfähige Custom GPTs und ein konkreter 30-Tage-Fahrplan für die Umsetzung in deinem Unternehmen.

Inhalte

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

Modul 1 – Lead-Generierung und -Qualifizierung automatisieren

- Wiederkehrende Vertriebs-Recherchen identifizieren: vom einmaligen Prompt zur belastbaren Routine.
- Quellen systematisch anzapfen: Pressemitteilungen, Stellenanzeigen, Funding-News, Google Alerts und Branchenportale.
- Dein Ideal Customer Profile (ICP) in klare Such-, Filter- und Bewertungskriterien übersetzen.
- KI-gestütztes Lead-Scoring: Bewertungskriterien transparent definieren und Bauchgefühl ersetzen.
- Custom GPT „Daily Lead Scout“ in ChatGPT bauen – Anweisungen, Wissen und Verhalten konfigurieren.
- Strukturierte Outputs (Tabelle, JSON) für die saubere Übergabe an Excel oder SharePoint.
- Live-Übung: Aufbau eines eigenen Lead-Scouts für deine Zielbranche.

Modul 2 – Vertriebs-Agenten bauen und Routinen verketten

- Was ein KI-Agent leistet – und wo der Mensch in der Schleife bleibt (Augmented Intelligence als Designprinzip).
- Custom GPTs als Vertriebs-Spezialisten: Angebots-Skizzierer, E-Mail-Coach und Termin-Vorbereiter konfigurieren.
- Trainer-Demo: Claude Projects und Claude Code als Ausblick auf Agenten-Bau jenseits von ChatGPT.
- Microsoft Power Automate kennenlernen: Trigger, Aktionen und KI-Bausteine im M365-Umfeld.
- KI-Workflows testen und absichern: Qualität, Freigaben und Fehlertoleranz.
- Vom Piloten zum Rollout: Wie Teams KI-Automatisierung nachhaltig übernehmen.
- Vertriebsprozesse intelligent verketten: Outlook-Trigger → KI-Aktion → SharePoint- oder Excel-Eintrag.
- Praxisbeispiel: aus einer eingehenden Anfrage automatisch eine vorqualifizierte Lead-Karte erzeugen.
- Praxisübung: dein 30-Tage-Automatisierungs-Fahrplan mit einfacher ROI-Logik für die Diskussion mit deiner Führungskraft.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Der Vertriebsalltag ist voller Wiederholungen – Recherche, Lead-Qualifizierung, Vorbereitung und Standardkommunikation. Im Advanced-Seminar entwickelst du daraus intelligente KI-gestützte Prozesse, die dir Routineaufgaben abnehmen und Freiräume für wertschöpfende Kundenarbeit schaffen: bessere Leads, schnellere Vorbereitung und weniger manuelle Arbeit zwischen deinen Systemen.

- Du entwickelst aus wiederkehrenden Vertriebsaufgaben automatisierte KI-Workflows.
- Du erstellst eigene Custom GPTs und setzt sie als spezialisierte Vertriebs-Agenten ein.
- Du automatisierst erste Vertriebsprozesse mit Microsoft Power Automate und deinen vorhandenen M365-Werkzeugen.

- Du erkennst, welche Prozesse sinnvoll automatisierbar sind – und wo menschliche Entscheidungen entscheidend bleiben.
- Du bewertest den Nutzen deiner Automatisierungen mit einer einfachen ROI-Logik und argumentierst überzeugend gegenüber Führungskräften und Stakeholdern.
- Du verlässt das Seminar mit zwei einsatzfähigen Custom GPTs und einem konkreten 30-Tage-Fahrplan für die Umsetzung in deinem Unternehmen.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.

Methoden

Praxisorientierte Live-Demos, geführter Aufbau eigener Custom GPTs, Hands-on-Übungen mit Microsoft Power Automate, Pair-Building in Kleingruppen, Trainer-Impulse sowie kollegialer Austausch und Feedback. In konkreten Anwendungsszenarien entwickelst und testest du eigene Vertriebs-Automatisierungen und überträgst die Ergebnisse direkt in deinen Arbeitsalltag. Einsatz moderner KI- und Automatisierungswerkzeuge wie ChatGPT, Custom GPTs, Microsoft Power Automate, Microsoft Outlook, SharePoint sowie ergänzend Einblicke in Claude Projects und Claude Code.

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 aus Vertrieb/Verkauf, Verkäufer:innen, Vertriebsmanager:innen, Sales Manager:innen, Verkaufsmanager:innen, Account Manager:innen, Key Account Manager:innen, Mitarbeiter:innen aus Vertriebsinnendienst sowie Sales-Operations- und Business-Development-Verantwortliche, die wiederkehrende Vertriebsprozesse mit KI und Microsoft-365-Bordmitteln effizient automatisieren und produktiv in ihren Arbeitsalltag integrieren möchten. Ebenfalls geeignet für Vertriebsleiter:innen, Head of Sales und Junior-Führungskräfte im Vertrieb, die ihrem Team einen praktikablen Einstieg in Vertriebs-Automatisierung mit den vorhandenen Microsoft-365-Bordmitteln ermöglichen wollen.

Erste praktische Erfahrungen mit ChatGPT oder vergleichbaren KI-Tools werden empfohlen. Der Besuch des Grundlagenseminars „ChatGPT & Co. im Vertrieb – Grundlagen“, BNR: 35287, vermittelt die empfohlenen Grundlagen und bietet die ideale Vorbereitung.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Sales Expert:in

Zertifizierte:r KI-Expert:in Key Account Management / AI Expert KAM

Zertifizierte:r AI Officer 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

Michael Hollmann
Als ehemaliger Geschäftsführer eines IT-Systemhauses mit 30 Mitarbeitenden weiß ich, was es bedeutet, Veränderung nicht nur zu empfehlen, sondern selbst zu verantworten. Nach dem Verkauf meines Unternehmens habe ich im Enterprise-Umfeld ein spezialisiertes Change-Management-Team aufgebaut und DAX-Konzerne wie Mittelständler bei der digitalen Transformation begleitet. Heute berate ich Unternehmen beim strategischen Einsatz künstlicher Intelligenz. Was mich antreibt: Technologie entfaltet ihren Wert erst, wenn Menschen sie verstehen und Organisationen sich mitentwickeln. Genau diese Brücke zu bauen, ist mein Anspruch.

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.

haufe akademie

Buchungsnummer
42864

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

1 Tag
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

08.12.2026
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Dienstag, 08.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

03.02.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Mittwoch, 03.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.04.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Dienstag, 13.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.06.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Donnerstag, 10.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

23.07.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Freitag, 23.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

20.09.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Montag, 20.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42864

Teilnahmegebühr

€ 890,- zzgl. MwSt.
€ 1.059,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42864
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

Buchungsnummer
42864

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de