

Vertriebskanal LinkedIn: KI-gestützt zum Akquise-Erfolg

Positionierung – Content- und Kontaktstrategie – Neukundengewinnung

Klassische Kaltakquise stößt zunehmend an ihre Grenzen. Gleichzeitig eröffnen LinkedIn und KI neue Möglichkeiten, potenzielle Kund:innen gezielt zu erreichen, Vertrauen aufzubauen und systematisch neue Gespräche anzubahnen. In diesem praxisorientierten Training lernst du, LinkedIn gezielt als Vertriebskanal zu nutzen – von einer klaren Positionierung und einem überzeugenden Profil bis zur KI-gestützten Content- und Kontaktstrategie. Du erfährst, wie du deine Expertise sichtbar machst, potenzielle Kund:innen strategisch ansprichst und einen authentischen Vertriebsprozess entwickelst, der zu dir und deiner Zielgruppe passt.

Inhalte

Die neue Logik der Neukundengewinnung

- Warum klassische Akquise zunehmend an Wirkung verliert.
- LinkedIn als Vertriebs- und Beziehungskanal.
- Zielkund:innen (ICP) definieren und Positionierung schärfen.

Das LinkedIn-Profil als digitale Landingpage

- Expertise und Kundennutzen klar kommunizieren.
- Vertrauen bereits vor dem ersten Gespräch aufbauen.
- Profilbesucher:innen gezielt zu relevanten Kontakten entwickeln.

Content, der sichtbar macht und Vertrauen schafft

- Relevante Themen und Formate für die eigene Zielgruppe.
- Persönliche Expertise überzeugend vermitteln.
- Eine praktikable Content- und Redaktionslogik entwickeln.

Künstliche Intelligenz als Copilot im Vertrieb

- Recherche, Themenfindung und Content effizient vorbereiten.
- Prompts für Content, Ansprache und Gesprächsvorbereitung.
- KI produktiv nutzen, ohne an Persönlichkeit zu verlieren.

Vom Erstkontakt zur qualifizierten Anfrage

- Authentische und wertschätzende Kontaktaufnahme.
- Beziehungen systematisch aufbauen und weiterentwickeln.
- Vom ersten Kontakt zum persönlichen Gespräch.

Praxistransfer

- Individueller 30-Tage-Aktionsplan.
- Konkrete nächste Schritte für den Vertriebsalltag.
- Prompt-Bibliothek für die direkte Umsetzung.

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

Schritt für Schritt entwickelst du einen klaren und direkt umsetzbaren Ansatz für mehr Sichtbarkeit, qualifizierte Anfragen und nachhaltige Kundenbeziehungen. KI dient dabei als intelligenter Copilot: Sie unterstützt bei Recherche, Content und Ansprache – die entscheidende Verbindung zur Kundin/zum Kunden entsteht jedoch weiterhin von Mensch zu Mensch.

Nach diesem Training kannst du:

- dein LinkedIn-Profil als wirksamen Vertriebskanal positionieren,
 - deine Expertise sichtbar und für deine Zielgruppe relevant kommunizieren,
 - mit passendem Content Vertrauen bei potenziellen Kund:innen aufbauen,
 - KI-Tools und Prompts authentisch und zeitsparend einsetzen,
 - Kontakte strukturiert zu qualifizierten Gesprächen weiterentwickeln,
 - einen persönlichen und systematischen Akquiseprozess etablieren,
 - mit einem konkreten 30-Tage-Plan direkt in die Umsetzung starten.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU-KI-VO.

Methoden

Trainer-Input und praxisnahe Impulse wechseln sich mit geführten Einzel- und Gruppenübungen ab. Du arbeitest live an deinem eigenen LinkedIn-Profil und entwickelst konkrete Textbausteine für deine Kontaktstrategie und Content-Planung. KI-Tools wie ChatGPT werden direkt im Training eingesetzt und anhand realer Vertriebssituationen erprobt. Kollegialer Austausch, Peer-Feedback und moderierte Diskussionen fördern den Lerntransfer. Du verlässt das Training mit einer einsatzbereiten Prompt-Bibliothek und einem individuellen 30-Tage-Aktionsplan.

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 Verkäufer:innen, Account Manager:innen, Key Account Manager:innen, Sales Manager:innen und Business Development Manager:innen, die LinkedIn systematisch als Vertriebskanal aufbauen und KI-Tools gezielt für ihre Akquise und Kundenkommunikation nutzen möchten. Ebenfalls geeignet für Vertriebsleiter:innen, Selbstständige und Berater:innen, die ihre digitale Sichtbarkeit erhöhen, qualifizierte Anfragen generieren und einen nachhaltigen Akquiseprozess etablieren wollen.

Erste Erfahrungen mit LinkedIn und ein grundlegendes Verständnis des eigenen Vertriebsprozesses werden empfohlen. Vorkenntnisse im Umgang mit KI-Tools sind von Vorteil, aber nicht Voraussetzung.

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



Marco Schulz

Ich bin ein Mensch, der andere mit Begeisterung und Herzblut begleitet. Dabei schöpfe ich nicht nur aus Methoden, sondern vor allem aus eigener unternehmerischer Erfahrung. Nach über 16 Jahren als Geschäftsführer, Gründer und Gesellschafter im Start-up-Umfeld kenne ich die Herausforderungen, die Verantwortung, Veränderung und schwierige Entscheidungen mit sich bringen. Viele davon habe ich selbst erlebt – deshalb weiß ich, worauf es in der Praxis wirklich ankommt. Mich motiviert es, Menschen dabei zu unterstützen, Klarheit zu gewinnen, ihre Stärken zu erkennen und Lösungen zu entwickeln, die zu ihnen und ihrem Arbeitsalltag passen.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

1 Tag

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

09.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 09.12.2026

16.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 16.03.2027

14.06.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 14.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

09.12.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

07.03.2028

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Freitag, 17.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Modulzeiten

Donnerstag, 09.12.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Modulzeiten

Dienstag, 07.03.2028

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/43009**Teilnahmegebühr****€ 840,- zzgl. MwSt.**

€ 999,60 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/43009E-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. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de