

KI-Champion im Vertrieb: Architekt:in der digitalen Vertriebstransformation

Wie du als interner Enabler das KI-Betriebssystem deines Vertriebs aufbaust und skalierst

Künstliche Intelligenz verändert den Vertrieb grundlegend – von der Leadgenerierung über Verhandlung und Forecasting bis zur gesamten Vertriebsorganisation. Doch einzelne Tools und gute Prompts reichen nicht. Und: KI macht Vertrieb nicht einfacher, sondern anspruchsvoller – sie übernimmt die Vorbereitung, der Mensch trägt die Beziehung. Den Unterschied macht, wer versteht, wie KI-Assistenten, Agenten und Kontextarchitekturen zusammenspielen – und daraus ein System für die eigene Organisation baut. Genau das tust du in diesem Training. Du entwickelst nicht nur eine Roadmap, du baust: dein Kontextfundament, deinen ersten funktionierenden Sales-Agenten und den Architektur-Blueprint für das KI-Betriebssystem des Vertriebs. Du befähigst die Vertriebsorganisation, Architektur- und Investitionsentscheidungen künftig selbst zu treffen – souverän, herstellerunabhängig und rechtssicher.

Inhalte

Tag 1: Verstehen und verorten – vom KI-Anwender zum KI-Architekten

- KI macht Vertrieb nicht einfacher, sondern anspruchsvoller: die neue Arbeitsteilung zwischen Mensch und KI – was KI vorbereitet und was bei den Menschen im Vertrieb bleibt.
- Wie moderne KI wirklich funktioniert: Sprachmodelle, Kontextfenster, Werkzeuge, Agenten und ihre Kontrollschleifen – Architekturwissen verständlich erklärt, ganz ohne Programmierkenntnisse.
- Use-Case-Landkarte entlang deines Vertriebsprozesses: von Lead-Generierung und Lead-Scoring über Qualifizierung, Angebot, Verhandlung und Forecasting bis zum Key Account Management.
- Reifegradanalyse: Wo steht deine Vertriebsorganisation heute – bei Daten, Werkzeugen, Prozessen und Kompetenzen?
- Warum generische KI im Vertrieb scheitert: Kontext als entscheidender Erfolgsfaktor.
- **Praxis:** Du legst dein Kontextfundament an – Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen (PESTLE, SWOT, Five Forces) sowie Stakeholder- und Buying-Center-Analysen erstellst du KI-gestützt und strukturierst sie als wiederverwendbare Wissensbausteine deiner Organisation.

Bringe dein Notebook mit!
Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für
die Nachweispflicht von KI-
Kompetenz

Tag 2: Bauen – Kontextarchitektur und dein erster Sales-Agent

- Vom Prompt zum System: die Ausbaustufen im Überblick – Prompting, Assistenten und Projekte, SOPs und Skills, Agenten.
- Kontext-Engineering: Wissensbasen, RAG und Knowledge Graphs – welche Architektur wann sinnvoll ist und was sie kostet.
- Anatomie eines Agenten: Auftrag, Werkzeuge, Datenzugriffe, Kontrollschleifen und der Mensch in der Schleife.
- KI als Sparringspartner in der Verhandlung: Vorbereitung mit Zielkorridor und Give-&-Get-Logik, Einwandsimulation und Devil's-Advocate-Check – auf Basis deines Kundenkontexts.
- **Praxis:** Du baust deinen ersten Sales-Agenten – z. B. für Account-Research, Opportunity-Qualifizierung oder Verhandlungsvorbereitung – auf Basis deines Kontext-Fundaments, an deinem eigenen realen Fall.
- Blick unter die Haube: Live-Session mit KI-Coding-Agenten (z. B. Claude Code) – wie individuelle Vertriebslösungen entstehen und wann sich Kaufen, Bauen oder Orchestrieren lohnt.

Tag 3: Skalieren – das KI-Betriebssystem deiner Vertriebsorganisation

- Vom einzelnen Agenten zum System: Skill-Bibliothek, Kontextregister und Feedbackschleifen – die Betriebssystemlogik, mit der deine Vertriebsorganisation dauerhaft lernt.
- Architekturentscheidungen souverän treffen: Tool-Stack, CRM- und Datenintegration, Datenschutz und digitale Souveränität.
- Governance, die Tempo erlaubt: Freigabestufen für Agenten (autonom, Entwurf, Zuarbeit), EU AI Act und KI-Kompetenz nach Art. 4 EU-KI-VO.
- Führung und Change kompakt: neue Rollen und Kompetenzprofile, Befähigung von Teams, Wirkung auf KPI-Systeme und Vertriebssteuerung – und wie du die Vertriebsleitung für dein Zielbild gewinnst.
- **Praxis:** Du entwickelst den Blueprint deines Sales-KI-Betriebssystems inklusive 90-Tage-Umsetzungsplan – und schärfst ihn im Peer-Review mit den anderen Teilnehmenden.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du verstehst, wie KI-Assistenten, Agenten und Kontextarchitekturen funktionieren – und triffst Architektur- und Investitionsentscheidungen selbstbewusst, statt Anbieterversprechen folgen zu müssen.
- Du nimmst fertige Ergebnisse mit statt nur eines Aktionsplans: dein Kontextfundament, einen funktionierenden Sales-Agenten und den Blueprint deines KI-Betriebssystems.
- Du ordnest Use Cases wie Lead-Scoring, Forecasting, CRM-Automatisierung und Verhandlungsvorbereitung strategisch ein und priorisierst nach Nutzen und Machbarkeit.
- Du etablierst Governance mit klaren Freigabestufen – rechtssicher nach EU AI Act, ohne die Teams auszubremsen.
- Du begleitest die Vertriebsteams sicher in die neue Arbeitsteilung zwischen Mensch und KI – mit klaren Rollen, Kompetenzprofilen und einem realistischen Umsetzungsplan.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die Nachweispflicht zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU-KI-VO.

Methoden

Bauen statt nur besprechen: Kurze Impulse, Live-Demos und moderierte Bau-Sessions am eigenen Fall wechseln sich ab, ergänzt um Fallbeispiele aus dem B2B-Vertrieb und Peer-Reviews. Alle Übungen arbeiten mit gängigen KI-Assistenten und sind ohne Programmierkenntnisse machbar; ergänzende Demo-Sessions mit KI-Coding-Agenten zeigen dir, was heute technisch möglich ist. **Für dieses Seminar benötigst du einen kostenpflichtigen Zugang zu einem KI-Assistenten (z. B. ChatGPT Plus oder Claude Pro; monatlich kündbar). Bringe bitte dein Notebook sowie ein bis zwei eigene, ggf. anonymisierte Fallbeispiele mit (z. B. Zielaccount, Wunschkunde oder aktuelle Opportunity).**

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

Interne KI-Champions, Sales Enablement Manager:innen, Sales Operations & Revenue Operations Manager:innen, Business Analysts im Vertriebsumfeld sowie CRM-Manager:innen – also alle Fach- und Projektverantwortlichen, die die KI-Transformation im Vertrieb von innen heraus treiben, beauftragt und gestützt durch die Vertriebsleitung.

KI-Vorkenntnisse auf dem Niveau des Seminars „ChatGPT & Co. im Vertrieb – Grundlagen“ werden empfohlen (BNR 35287).

Ebenfalls empfohlen für Head of Sales, Vertriebsleiter:innen, Key-Account-Manager:innen und Geschäftsführer:innen mit Vertriebsverantwortung, die sich einen fundierten Überblick über Architektur, Möglichkeiten und Grenzen von KI im Vertrieb verschaffen möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

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.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

11.-13.11.2026

Düsseldorf/Hilden

Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 11.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 12.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 13.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-18.03.2027

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 16.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 18.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-03.06.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Courtyard by Marriott Hamburg City

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 01.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 03.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.-09.09.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Novotel Frankfurt City

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 07.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 08.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 09.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/43011

Teilnahmegebühr

€ 1.840,- zzgl. MwSt.

€ 2.189,60 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/43011

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