

KI im Vertrieb: Mehr Geschäft durch Zukunfts-Technologien

ZfU International Business School



02.06.2025 bis 03.06.2025 (Online-Durchführung)
01.09.2025 bis 02.09.2025 (Online-Durchführung)
03.11.2025 bis 04.11.2025 (Online-Durchführung)
09.12.2025 bis 10.12.2025 (Online-Durchführung)

Dieses Seminar widmet sich den **KI-Technologien** und deren Anwendung im **Bereich des Vertriebs**. Das Hauptziel ist, die bestehenden Potenziale von KI im Vertriebsbereich aufzuzeigen und Ihr Unternehmen zu befähigen, KI effektiv in Ihre Vertriebsstrategien zu integrieren. Das Seminar beleuchtet die **aktuellen Trends im Vertrieb** und die Rolle von KI im Kontext der digitalen Transformation. Ein zentraler Fokus liegt auf dem Verständnis der KI-Technologie, einschliesslich der Möglichkeiten und Grenzen.

Es zielt darauf ab, **konkrete Anwendungen von KI im Vertriebsprozess** aufzuzeigen, angefangen bei CRM-Systemen über Chatbots bis hin zu Lead-Systemen. Generieren Sie neue Geschäftsmöglichkeiten, lagern Sie manuelle Arbeit aus und erhöhen Sie dadurch Ihre Produktivität und die Wirksamkeit Ihrer Vertriebsaktivitäten. Die vielfältigen Analysemöglichkeiten Ihrer Daten

ermöglichen Ihnen **neue Erkenntnisse** über Ihre Vertriebsmöglichkeiten und unterbreiten sogar **konkrete Handlungsempfehlungen**.

CHF 1'500.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Livia Rainsberger

Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themenschwerpunkte

Tag 1

Aktuelle Trends im Vertrieb

- Überblick über die wichtigsten Entwicklungen im Vertrieb
- Technologische Trends
- Trends im Kundenverhalten
- Einfluss und Rolle von KI im Kontext der Vertriebstrends

KI im Kontext der Digitalen Transformation im Vertrieb

- Rolle von KI in der digitalen Transformation des Vertriebs
- Unterschiedliche Rollen der Technologie und des Menschen

Verständnis der KI-Technologie

- KI-Technologie verstehen
- Was sich hinter dem Hype verbirgt
- Hintergründe und Unwissen im Zusammenhang mit KI
- Aufklärung der unterschiedlichen KI-Technologien: ANI, AGI, ASI, ML, DL, LLM

KI im Vertrieb

- Erkunden der Potenziale, Fähigkeiten und Grenzen von KI
- Wie KI den Vertrieb revolutioniert
- Künstliche Intelligenz als strategische Vertriebsressource
- KI-Potenziale entlang des Vertriebsprozesses
- Wie KI den Vertriebsjob transformiert

Tag 2

KI im Smarketing

- Smarketing: das Zusammenspiel zwischen Vertrieb und Marketing
- KI im Marketing: Potenziale und Anwendungsbereiche

Generative KI

- Überblick über die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Generativen KI
- Fähigkeiten und Grenzen der Generativen KI
- Tools der Generativen KI
- Tipps & Hinweise für die Anwendung

KI-Vertriebstools

- Überblick über die unterschiedlichen Tools im Vertriebsbereich
- Praxisbeispiele und die Auswahl von Tools
- Vertiefende Betrachtung der KI-Technologie in den Bereichen:
 - CRM
 - Conversational Intelligence und Chatbots
 - Lead-Generierung und Management

Implementierung von KI im Vertrieb

- KI-Projekte im Vertrieb entwickeln und umsetzen
- Typische Fehler und Missverständnisse
- Die richtige Perspektive für die KI-Implementierung
- KI-Impact im Vertrieb: worum es wirklich geht
- Einbindung von KI: Chancen und Herausforderungen

Nutzen

- Sie erlangen Verständnis über die aktuellen KI-Trends im Vertrieb.
- Sie erkennen die Potenziale von KI-Technologien im Vermarktungskontext.
- Sie gewinnen die richtige Perspektive beim Einsatz von KI im Vertrieb.
- Sie erhalten einen Einblick in die praktischen Anwendungen von KI-basierten Tools.
- Sie erwerben Wissen zur richtigen Implementierung von KI im Vertrieb sowie zur Vermeidung typischer Fehler.

Zielgruppe

- Geschäftsführung Marketing und Vertrieb
- Vertriebsleitung
- Verkaufsleitung
- Key Account Manager/-innen
- Vertriebs- und Außendienstmitarbeitende
- Innendienstmitarbeitende

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Mehr Informationen und Anmeldung