KI im Vertrieb: Mehr Geschäft durch Zukunfts-Technologien

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**.

Nächste Durchführungen

09.12.2026 bis 10.12.2026 (Online-Durchführung)
15.03.2027 bis 16.03.2027 (Online-Durchführung)
31.05.2027 bis 01.06.2027 (Online-Durchführung)
13.09.2027 bis 14.09.2027 (Online-Durchführung)
08.11.2027 bis 09.11.2027 (Online-Durchführung)
13.12.2027 bis 14.12.2027 (Online-Durchführung)

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

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
Webinar 2 Tage

Veranstalter
ZfU International Business School

Inbegriffen
Digitale Dokumentation

Zielgruppe
Marketingfachleute, Verkäufer

Referent/innen
Livia Rainsberger

Veranstaltungsorte

Preis
CHF 1'500.00

- 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

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:https://www.seminar-portal.ch/ki-im-vertrieb-mehr-geschaft-durch-zukunfts-technologien.html