KI-Power im Sales: ChatGPT & andere LLMs

In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, wie Sie Large Language Models (LLMs) wie ChatGPT effektiv im Vertriebsalltag einsetzen können. Sie erhalten Einblicke in grundlegende Funktionen, rechtliche Aspekte und erlernen **effektive Prompting-Techniken**, um die Qualität Ihrer KI-generierten Inhalte zu verbessern.

Nach diesem Seminar können Sie LLMs nicht nur nutzen, sondern auch gezielt in Ihre Vertriebsprozesse integrieren, um **effizienter, kreativer und erfolgreicher** zu arbeiten. Sie bekommen einen klaren Blick auf die Chancen und Risiken sowie ein fundiertes Verständnis über die Möglichkeiten und Grenzen der generativen KI-Technologie im Sales.

Nächste Durchführungen

Montag, 14. Juni 2027 (Online-Durchführung)
Montag, 27. September 2027 (Online-Durchführung)
Montag, 22. November 2027 (Online-Durchführung)

Beschreibung

Themenschwerpunkte

Einführung in Large Language Models

- Funktionsprinzipien von LLMs
- Möglichkeiten: Sprachverarbeitung, Generierung von Inhalten, Datenanalyse, Multimodalität
- Technische Limitationen und aktuelle Herausforderungen: Bias, Halluzinationen, Quellen und Datenqualität

Überblick über gängige LLMs und Unterschiede

- Übersicht der Modelle:
    - ChatGPT (OpenAI)
    - Claude (Anthropic)
    - Gemini (Google DeepMind)
    - Sonstige bekannte Modelle

- Praxisvergleich: Stärken, Schwächen und Anwendungsbereiche unterschiedlicher Modelle
- Zukunftsentwicklung der Sprachmodelle: Trends und Aussichten

Rechtliche und ethische Aspekte

- Rechtliche Themen: Urheberrecht, Datenschutz
- Ethik im Umgang mit LLMs
- Compliance-Aspekte
- Dos and Don’ts

LLMs im Vertrieb: Einsatzgebiete und Use Cases

- Anwendungsbereiche im Vertrieb

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
Webinar 1 Tag

Veranstalter
ZfU International Business School

Inbegriffen
Digitale Dokumentation

Zielgruppe
Geschäftsführer, Marketingfachleute, Verkäufer

Referent/innen
Livia Rainsberger

Veranstaltungsorte

Preis
CHF 900.00

- Möglichkeiten und Szenarien
- Use Cases
- LLM-Funktionalitäten in bestehenden Systemen
- Recherche mit KI

Grundlagen des Promptings

- Aufbau und Struktur von Prompts
- Effektive Prompt-Techniken
- Prompt-Beispiele für den Vertrieb

Automatisierung und Task-Delegation

- Custom GPTs
- Copilot(en)
- AI Agents

Nutzen

- Sie erlernen den effektiven Einsatz von KI im Vertrieb.
- Sie verbessern Ihre Kommunikationsstrategien mit Kunden.
- Sie steigern die Effizienz im Vertrieb.
- Sie erhalten praxisnahe Tipps und Techniken.
- Sie setzen unterschiedliche LLM’s effektiv ein.

Teilnehmer/innen aus Deutschland: Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Zielgruppe

Das Online-Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Mitarbeiter im Marketing, Führungskräfte, Vertriebsleiter und Sales Manager sowie an alle, die grosse Sprachmodelle verstehen und sinnvoll im Vertrieb nutzen wollen.

Arbeitsmethode

Praxisorientiertes Online-Seminar mit Workshop-Charakter und konkreten, sofort umsetzbaren Tipps. Informative Kurzvorträge, konkrete Fallbeispiele und -analysen sowie aktiver Erfahrungsaustausch.

Dieses Tool benötigen Sie während des Seminars

Um optimal am Seminar teilnehmen zu können, benötigen Sie folgende Anwendung:⇒ChatGPT

Wichtig: Die kostenlose Version dieses Tools genügt – es entstehen keine zusätzlichen Kosten für Sie.

Seminarzeiten

09:00 - 17:00 Uhr

Dieses Online-Seminar wird mit unserer Schwesterfirma, dem Forum für Führungskräfte aus Wiesbaden DE, durchgeführt.

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:https://www.seminar-portal.ch/ki-power-im-sales-chatgpt-andere-llms.html