KI im Vertrieb – Chancen nutzen

Pragmatischer Online-Workshop für erfolgreiche Vertriebsmitarbeitende

Mehr als 80 % der Unternehmen setzen KI und Digitalisierung ganz oben auf die Agenda. Um sie verantwortungsvoll zu nutzen, verpflichtet der EU AI Act zu AI Literacy (Künstliche Intelligenz-Kompetenz) – also die Fähigkeit, KI-Systeme zu verstehen, kritisch zu bewerten, effektiv anzuwenden und die damit verbundenen gesellschaftlichen sowie ethischen Aspekte zu durchdringen. KI-Trainings sind daher Pflicht und Chance zugleich. Greifen Sie nach den effektiven Tools, wir liefern Verhalten und Transfer. Denn genau hier macht KI den Unterschied: Nicht das Tool allein zählt, sondern die Vertriebsmitarbeitenden, die es einsetzen.

Ihre Vorteile: prägnante Briefings, Coaching-Impulse, professionelle Kommunikation.

1-TÄGIGES TRAINING



01 Ziel des Trainings

Analyse der aktuellen Vertriebskompetenzen
–
Erkennen von Stärken und Verbesserungspotentialen
–
Erarbeiten individueller und effektiver Tools
–
Entwicklung einer KI-Strategie für Vertriebsmitarbeitende

02 Trainingsinstrumente

Erwartungsaustausch
–
Live-Demos mit ChatGPT, Copilot und Manus
–
Praktische Übungen mit sofortigem Feedback

03 Materialien

Best-Practice / Feedback
–
PRO!MANAGEMENT-Zertifikat
–
Prompt-Bibliothek mit 30 Vertriebs-Prompts

PRO! MANAGEMENT

Kontaktieren Sie uns

+49 (0) 221 / 6430362-0
Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln
info@pro-ag.de
www.pro-ag.de

AUSZUG INHALTE UND THEMEN

Modul 1: KI-Grundlagen für den Vertrieb

- Was ist Künstliche Intelligenz? Definition und Relevanz für den Vertrieb – Arten von KI im Überblick (schwache, starke, spezialisierte KI) – Schlüsseltechnologien verständlich erklärt
- Aktuelle KI-Trends im Vertrieb: Automatisierung von Vertriebsprozessen – KI-gestützte, personalisierte Kundenansprache – Datengetriebene Entscheidungsfindung
- Rechtliche Rahmenbedingungen: DSGVO und KI: Datenschutzrechtliche Anforderungen im Vertrieb – EU AI Act: Die erste umfassende KI-Regulierung weltweit – KI-Schulungspflicht für Unternehmen ab Februar 2025

Modul 2: KI-Tools für den Vertrieb

- Erste Schritte mit ChatGPT und Copilot: Praktische Übungen mit einfachen Anfragen – Unterschiede zwischen Google-Suche, KI und KI-Assistenten
- Prompt-Engineering für Vertriebsmitarbeitende: Grundlagen des effektiven Promptings – Persona-Technik und strukturierte Anfragen – Rollen-, Ziel- und Kontext-Prompts
- Praktische Anwendungsfälle: E-Mail-Kommunikation und Kundenanalyse mit KI-Unterstützung – Entwicklung von Verkaufsargumenten
- Advanced Prompting: Few-/Many-Shot Learning – Ketten-Prompts und Review-Schleifen – Aufbau einer persönlichen Prompt-Bibliothek

Modul 3: Ausblick auf KI-Agenten im Vertrieb

- Was sind KI-Agenten? Unterschiede zu einfachen KI-Tools – Manus: Ein fortschrittlicher KI-Agent
- Praktische Anwendungsfälle: Lead-Generierung und Kundenanalyse – Angebotserstellung und After-Sales-Service – Vertriebsprognosen und Marktanalysen
- Live-Demo: Manus in Aktion – Konkrete Beispiele für den Vertriebsalltag, Vorteile gegenüber ChatGPT und Copilot
- Zukunftsausblick und nächste Schritte: Entwicklung einer KI-Strategie für Ihren Vertrieb – Praktische Tipps für den Einstieg

INVESTITION: 499,00 € zzgl. MwSt. p.P.

Ziel des Trainings ist das Erreichen von Synergieeffekten durch den Erfahrungsaustausch der Teilnehmenden – daher können an diesem Training sowohl neue als auch erfahrene Vertriebsmitarbeitende teilnehmen.

Gruppengröße: mind. 4, max. 12 Teilnehmende.

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeitende, die KI-Tools in ihren Alltag integrieren möchten.

Dieses Training bieten wir als offenes und maßgeschneidertes Inhouse-Training an. Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne.

+49 (0) 221 / 6430362-0 Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln info@pro-ag.de www.pro-ag.de