

# KI im Vertrieb - Chancen nutzen

## Pragmatischer Online-Workshop für erfolgreiche Vertriebsmitarbeitende

Mehr als 80 % der Unternehmen setzen KI ganz oben auf die Agenda. Um sie verantwortungsvoll im Vertrieb 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 sie einsetzen.

**Ihre Vorteile:** Prägnante Briefings, Coaching-Impulse, saubere Kommunikation

### 1-TÄGIGES TRAINING



#### 01

##### Ziele 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

#### Kontaktieren Sie uns



+49 221 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 für 2025:** 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 mit KI-Unterstützung - 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 für den Vertrieb:** 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: 349,00 € zzgl. MwSt. p.P**



Ziel der Trainer:innen 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



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



+49 221 6430362-0



Zollstockgürtel 59, D-50969 Köln



info@pro-ag.de



www.pro-ag.de

