Menschen stärken. KI nutzen. Vertrieb erfolgreicher machen.

careercenter
seminare - training - coaching

KI im Vertrieb

Trainingskonzept für Ihren Vertriebsalltag

Ihr Vertriebsteam nutzt KI gezielt für die tägliche Vertriebsarbeit.

Ziele

- KI sicher und sinnvoll einsetzen
- Effizienter arbeiten, Zeit gewinnen
- Souveräner im Kundenkontakt

Inhalte

- KI-Aufgaben auswählen und Grenzen einschätzen
- Arbeitsaufträge formulieren und Ergebnisse verbessern
- Kundeninformationen recherchieren und Fakten prüfen
- Nutzerargumente, Angebote und E-Mails überarbeiten
- Gespräche üben und Nachbetreuung strukturieren
- Datenschutz und fachliche Kontrolle berücksichtigen

Ergebnisse

- Kundenbriefing und Gesprächsleitfaden
- Angebotsentwurf und Begleitmail
- Vorlagen für den Vertriebsalltag
- Persönlicher Umsetzungsplan



Mehr Klarheit im Vertrieb. Mehr Zeit für persönliche Kundenkontakte.

Harald Krieger, MSc
dipl.Trainer und Coach