

Revolutioniere deinen
Verkaufsprozess!

Seminar

Künstliche Intelligenz im B2B Vertrieb

Potenziale, Tools und Praxistipps



Die Top-Themen:

- Aktuelle KI-Trends und -Technologien im Vertrieb
- Konkrete Anwendungsmöglichkeiten von KI-Tools entlang des Vertriebsprozesses
- KI als wichtige Ressource für die digitale Transformation des Vertriebs
- Know-how zur erfolgreichen Implementierung von KI-Projekten
- Ethische Richtlinien und Datenschutz bei der KI-Nutzung

Termine und Orte

28. Februar 2025

Online

23. Mai 2025

Online

19. September 2025

Online

Mit KI zum Vertriebs Erfolg –
datenbasiert, effizient und
immer einen Schritt voraus!

Seminarleitung

Dipl.-Ing.(FH), MBA Rainer
Simmoleit, p4c consulting
GmbH, Freiburg

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Der B2B-Vertrieb wird durch technologische Trends wie Künstliche Intelligenz, Automatisierung, CRM-Optimierung und datengetriebene Insights revolutioniert. KI-basierte Tools ermöglichen personalisierte Kundenansprache und präzise Prognosen, während die Automatisierung Routineaufgaben übernimmt und Zeit für strategische Maßnahmen schafft.

In diesem Seminar erhältst du einen kompakten Überblick zu den aktuellen technologischen Trends und den Potenzialen von KI im B2B-Vertrieb. Du erfährst, wie du sie im Vertriebsprozess konkret anwenden kannst, von CRM-Systemen über Chatbots bis hin zu Lead-Systemen. Hierbei gewinnst du eine realistische Einschätzung zu den Möglichkeiten und Grenzen. Du lernst, wie du die Qualität von Informationen und Daten bewerten kannst und welche datenschutzrechtlichen und ethischen Aspekte berücksichtigt werden müssen.

Lagere deine manuellen Tätigkeiten um und steigere so deine Produktivität und Effizienz. Profitiere von Best Practice Beispielen und praxisnahen Übungen, um konkrete Maßnahmen zur Optimierung deines Vertriebsalltags abzuleiten.

Zielgruppe

- Mitarbeitende in Vertrieb und Marketing
- Vertriebsleitung
- Key Account Manager*innen
- Innen- und Außendienstmitarbeitende
- Geschäftsführung


Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk

Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Herr Heinz Küsters  

Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dipl.-Ing.(FH), MBA Rainer Simmoleit, p4c consulting GmbH, Freiburg



Rainer Simmoleit ist Mitgründer von know-AI und Geschäftsführer der p4c consulting GmbH mit Fokus auf Business Development & Product Management. Als Sparringspartner und Executive Interim Manager entwickelt er gemeinsam mit seinen Kunden innovative Geschäftsmodelle, Produkte und Smart

Services. Dabei kombiniert er aktuelle Methoden mit 30 Jahren internationaler Praxiserfahrung in Führungspositionen von B2B Technologieunternehmen. Rainer ist seit mehr als 5 Jahren aktiv mit KI im Vertriebsumfeld und ist zertifizierter KI-Manager (CyberForum Karlsruhe). Außerdem ist er Mitglied im Handelsblatt KI-Circle.

Seminarmethoden

Theoretischer Input des Trainers wechselt sich ab mit Einzel- und Gruppenübungen sowie offenen Diskussionen zu aktuellen Fallstudien und Trends. Der Fokus liegt auf interaktivem Lernen, um eine direkte Anwendung der Theorie in die Praxis zu ermöglichen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Verkaufstraining für Vertriebsingenieure

24. und 25. Juni 2025, Berlin

23. und 24. Oktober 2025, Düsseldorf

Erfolgreiche Preisverhandlungen im Vertrieb

03. und 04. Juni 2025, Form eines Online-Seminars

01. und 02. Oktober 2025, Düsseldorf

Bestandskunden ertragreich ausbauen

10. und 11. Juni 2025, Düsseldorf

13. und 14. Oktober 2025, Fürth

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 16:30 Uhr

Digitale Transformation im B2B Vertrieb

- Aktuelle technologische Trends
- KI als Schlüsselfaktor: Neue Ansätze und Rollen von KI
- Veränderungen im Kundenverhalten und Auswirkungen auf Vertriebsstrategien

++ Fallaustausch zu aktuellen Entwicklungen

Grundlagen von KI-Technologien

- Unterscheidung zwischen Hype und realen Möglichkeiten
- Überblick zu wichtigsten KI-Technologien: Machine Learning, Deep Learning, LLM
- Anwendungsbeispiele der unterschiedlichen KI-Typen im Vertriebskontext

Einsatzgebiete von klassischer KI im Vertriebsprozess

- KI als strategische Ressource zur Steigerung der Vertriebseffizienz
- Planung und Prognose
- Lead Generierung und Qualifizierung
- Angebot und Abschluss
- Kundenbindung

Einsatzgebiete von generativer KI im „Smarketing“

- Überblick über die Möglichkeiten der Generativen KI: Lead Nurturing, SEO, Social Media, Content Creation
- Vorstellung populärer generativer KI-Tools
- Fähigkeiten, Grenzen und Risiken generativer KI-Systeme

++ Übung: Effektives Prompt Engineering mit wirksamen Praxis-Tipps

KI-Tools für den Vertrieb

- Marktüberblick zu verfügbaren KI-Tools für den Vertrieb
- Kriterien für die Tool-Auswahl
- Best Practices

Implementierung und Integration von KI

- Entwicklung und Umsetzung von KI-Projekten im Vertrieb
- Chancen und Herausforderungen bei der Einbindung von KI-Systemen
- Typische Fehler und Erfolgsfaktoren bei der KI-Implementierung
- Change Management, Datenstrategie, Erfolgsmessung

Ethische Richtlinien und Datenschutzerfordernungen

- Ethische Aspekte
- EU AI Act
- DSGVO
- Urheberrechte & Datenschutz

Kritischer Blick auf Informationen im KI-Zeitalter

- Daten
- Information
- Wirklichkeit



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Gewinne ein umfassendes Verständnis für KI-Trends und -Technologien im Vertrieb.
2. Erkenne, wie du die Potenziale von KI im Vertrieb gewinnbringend nutzt.
3. Erhalte Einblicke in die Anwendung von KI-basierten Tools entlang des gesamten Vertriebsprozesses.
4. Eigne dir das nötige Know-how an, um KI-Projekte im Vertrieb erfolgreich umzusetzen.
5. Lerne, typische Fehler bei der KI-Einführung zu vermeiden und die Technologie ethisch korrekt einzusetzen.



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH

Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de

www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 28. Februar 2025 Online (105E018001)	<input type="checkbox"/> 23. Mai 2025 Online (105E018002)	<input type="checkbox"/> 19. September 2025 Online (105E018003)
EUR 1.190,-	EUR 1.190,-	EUR 1.190,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Online: online, Tel. +49 211/6214-201,
E-Mail: wissensforum@vdi.de

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).



Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

