



VERTRIEB NEU DENKEN-WIRKUNG STEIGERN

Spezialseminar: 3.Dez. - 4.Dez. 2026, Wien

www.pinczolits.com

Mit KI ungenutzte Potentiale und Wissen nutzbar machen

Programm

Neuorchestrierung im Vertrieb durch KI

Ungenutztes Wissen und Potentiale in Ergebnisse umwandeln.

Fokus auf ertragreiche Chancen

Wichtiges konzentriert voranbringen. Priorisierung und Konzentration bei Kunden und Produkten.

Chancen konsequent nutzen

Systematik in der Strategie befreit den Erfolg vom Zufall.

Reorganisation und Change

Wirkungsmanagement schafft Freiräume für marktwirksame Tätigkeiten.

Der KI-Werkzeugkasten der Führung

AI ersetzt keine Führung, sie schafft Freiräume in denen Führung möglich ist.

Ihr Experte

Karl Pinczolits

Ihr Nutzen

Verwandeln Sie verborgenes Wissen in messbare Ergebnisse.

Plus: Konzepte, Werkzeuge und Modelle für eine Neuausrichtung im Vertrieb.

Update zur Optimierung von Vertriebsansätzen

Neue Technologien verändern die Entwicklung von Wachstums- und Vertriebsstrategien. Sie eröffnen neue Möglichkeiten zur Steigerung der Wertschöpfung. Ziel ist es, verborgenes Wissen und **ungenutzte Potenziale in messbare Ergebnisse** umzuwandeln. Dadurch lassen sich Marktpotenziale besser ausschöpfen, Lieferanteile steigern und neue Kunden effektiver gewinnen. Gleichzeitig können Unternehmen ihre **Profitabilität erhöhen**, indem sie sich gezielt auf besonders ertragsstarke Kunden, Produkte und Marktsegmente konzentrieren. Auf der operativen Ebene erhöhen optimierte Prozesse, datenbasierte Entscheidungen sowie klar definierte Ziele und wirksame Steuerungsmechanismen die Effizienz. Im Seminar werden die aktuellen Schritte zum **datengetriebenen Wachstums- und Strategiemanagement** gezeigt, Sie erhalten neue Impulse, um Ihre Ansätze zu optimieren.

Zielgruppe

Dieses 2-tägiges Intensivseminar ist speziell für Unternehmer, Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie Führungskräfte mit Vertriebsverantwortung konzipiert.

INHALTE

Neuorchestrierung im Vertrieb durch KI

- Durch KI lassen sich bislang **ungenutzte Marktpotenziale** sowie **verborgenes Wissen** über Kunden, Produkte und Märkte identifizieren und systematisch in Wachstum umwandeln.
- Neue Wertschöpfung entsteht durch die **Orchestrierung** des gesamten **Sales-Ökosystems**. Voraussetzung ist ein Sales-Tech-Stack, der Prozesse automatisiert, vernetzt und optimiert.
- Analysen unterstützen die Identifikation attraktiver Zielkunden und Marktsegmente, verbessern Markt- und Kundenbewertungen sowie Forecasts und ermöglichen eine datenbasierte Ressourcenplanung.
- Wachstum wird damit zu einem kontinuierlichen Prozess mit **dynamischen Go-to-Market Strategien**.

Fokus auf ertragreiche Chancen

- Nachhaltiges Wachstum entsteht durch die **Konzentration** auf die **profitabelsten Marktchancen**.
- Durch Priorisierung ertragsstarker Kunden sowie margen- und zukunftsorientierter Produkt- und Geschäftsfelder lassen sich Produktivität und Profitabilität gleichermaßen steigern.
- Künstliche Intelligenz und moderne Plattformtechnologien ermöglichen es, **Up- und Cross-Selling-Potenziale** datenbasiert zu identifizieren und den Lieferanteile gezielt auszubauen.
- KI-gestützte **Kundenbilanzen** zeigen, welche Aktivitäten den größten wirtschaftlichen Nutzen erzielen.
- Social- Selling mit KI steigert die Reichweite und Sichtbarkeit bei potenziellen Kunden. Entscheider werden zum richtigen Zeitpunkt angesprochen – genau dann, wenn Bedarf entsteht.

Chancen konsequent nutzen

- Eine klar definierte Verkaufsstrategie **befreit den Erfolg vom Zufall** und baut auf einer klar strukturierten Systematik auf. Sie definiert eindeutig die relevanten Aktivitäten, Prozesse, Verantwortlichkeiten, Steuerungsmechanismen und Zielgrößen – über alle Funktionen und Hierarchieebenen hinweg.
- Voraussetzung einer erfolgreichen Systematik sind **wenige, einheitliche**, aber **aussagekräftigen KPIs**.
- KI identifiziert die **Next Best Action** für unterschiedliche Vertriebsformen, hilft bei der Entwicklung von Gesprächsleitfäden und Stories die den Kundennutzen in den Mittelpunkt stellen.
- AI unterstützt bei der Fokussierung und Priorisierung von Aktivitäten, Kunden, Zielen und in der Planung (Wochenplan, OKRs, Lead- und Lag).

Reorganisation und Change

- Das Ziel ist die Ausrichtung aller **Ressourcen auf marktwirksame Tätigkeiten**. Entscheidend ist nicht, die Arbeitszeit, sondern wie viel Zeit tatsächlich einen direkten Beitrag zur Wertschöpfung leistet.
- Um diese marktwirksame Zeit systematisch zu erhöhen, benötigen Unternehmen den gezielten Einsatz von KI sowie ein **Wirkungsmanagement**. Das schafft Freiräume für kundennahe Aufgaben.
- **Freiräume** entstehen durch die Automatisierung von Routineaufgaben wie CRM-Einträgen, Terminsetzungen, Dokumentation, Angebotserstellung, Rechnungsprozesse und Freigaben. Durch AI kann die Qualität der Ausführung steigern und Verschwendung minimiert werden.
- Bestimmen Sie den Reifegrad Ihrer Organisation, legen den **Veränderungsbedarf** fest und starten Sie Change-Prozesse und kontinuierliche Verbesserungen.

Der KI-Werkzeugkasten der Führung

- **AI ersetzt keine Führung**. Sie ersetzt Routinen, beschleunigt Entscheidungen und schafft Freiraum, in dem wirksame Führung erst möglich wird.
- Nutzen Sie AI als **Sparringpartner** bei erfolgskritischen Themen im Vertriebsprozess.
- Bauen Sie sich einen **AI-Werkzeugkasten** für Strategie, Planung und Organisation auf.
- Analysen Sie bei Ihren Mitarbeitern individuelle Stärken, Entwicklungspotenziale und Leistungsmuster. Dadurch lassen sich individuelle Maßnahmen und Team Konzepte ableiten.
- Setzen Sie KI-basierte **Verkaufsgesprächs Analysen** ein, um Hinweise zu Argumentation, Einwandbehandlung und Abschlussorientierung zu erhalten.

IHR NUTZEN

1. Ungenützte Potentiale nutzbar machen
2. Ertragreiche Chancen nutzen
3. Effizienz durch KI und Analyse
4. Systematik befreit den Erfolg vom Zufall
5. KI in der Führungsarbeit einsetzen

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Die Zukunft des Vertriebs ist datengetrieben und KI-gestützt. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Künstliche Intelligenz gezielt einsetzen, um Wachstumspotenziale zu erkennen, Vertrieb und Organisation wirkungsvoller zu steuern und Ihre Führungsarbeit zu stärken. Sie erhalten praxiserprobte Methoden, konkrete Werkzeuge und sofort umsetzbare Strategien, mit denen Sie Produktivität, Profitabilität und nachhaltiges Wachstum steigern. **Kompakt. Innovativ. Umsetzbar.**

IHR EXPERTE: PROF. DR. KARL PINCZOLITS

Seit 48 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 600 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

SEMINARDATEN

Vertrieb neu denken – Wirkung steigern

Wien, 2 Tage 03. und 04. Dezember 2026, Preis: 1690.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

Im Teilnahmepreis ist das Buch „Die Schlagzahl Methode“ enthalten.

Vorträge & Sales-Impulse

Ob kompakter Impulsvortrag oder ganztägige Veranstaltung: Die Inhalte werden individuell auf Zielgruppe, Anlass und Zielsetzung abgestimmt.

Die Verkaufskraft steigern

Wie Sie mit hoher Schlagzahl und Schlagkraft große Ziele erreichen

Was Profi-Verkäufer heute besser machen

Mindset, Proaktivität, Motivation, Selbststeuerung, und Technologieeinsatz

Verkauf mit Mut und Überzeugung

Leistung und Verantwortung im Verkauf

Die Vertriebskraft steigern

Wachstumschancen erkennen, Fokus auf ertragreiche Chancen und Chancen richtig nutzen

Schlagzahlmanagement

Die Aktivität von heute ist der Umsatz von Morgen

OFFENE SEMINARE 2026/2027



Vertrieb neu denken – Wirkung steigern

Wien, 2 Tage 3. und 4. 12. 2026, Preis 1690.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



KI-Einsatz für Führungskräfte im Vertrieb

Wien, 2 Tage 18. und 19. 03. 2027, Preis 1690.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



Prompts und Agents für Verkaufsleiter und Verkaufsteams

Wien, 2 Tage 30.9 und 01.10. 2027, Preis 1690.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST



Vertriebsstrategie – Update 2027

Wien, 2 Tage 02. und 03.12. 2027, Preis 1690.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

INHOUSE SEMINARE und BERATUNGEN

Kontaktieren Sie uns zu unseren Inhouse Seminaren und Workshops karl@pinczolits.com

Anmeldung

Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an MCD-GmbH, Hauptstraße 8, A-7000 Eisenstadt senden oder einfach ein E-Mail schreiben: marina@pinczolits.com

Titel, Vor- und Zunahme

Unternehmen

Telefon Nummer

Anschrift der Rechnungsadresse

E-Mail

Datum

Unterschrift

Stornobedingungen

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei-, danach 25 % der Teilnahmegebühr. Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

NÄHERE INFOS : Dr. Marina Pinczolits: +43 6765374226 email:marina@pinczolits.com