

KI-Einsatz für Vertriebsleiter

KI- Use Cases im Vertriebs- und Verkaufsmanagement

Programm

KI als Wachstumstreiber

Innovative technologische Konzepte schaffen neue Geschäftsmöglichkeiten.

KI-Potenziale erkennen und konsequent nutzen

Sinnvolle Anwendungen identifizieren, Use Case definieren, designen und entwickeln.

Besser entscheiden, gezielter steuern, erfolgreicher führen

Mehr Zeit für Führungsarbeit und mehr aktive Verkaufszeit. „Next Best Action" im Vertriebsmanagement und im operativen Verkauf.

KI- Werkzeugkasten implementieren

Neue Wettbewerbsvorteile erschließen durch den Einsatz der KI im Vertrieb und Verkauf.

Experten

Karl Pinczolits
Tina Fördös
Katharina Pinczolits

Ihr Nutzen

Impulse für sinnvolle Anwendungen der KI im Vertrieb

Plus: Erstellung eines Werkzeugkastens zur KI Nutzung im Vertrieb.

KONZEPT

KI-Einsatz für Führungskräfte im Vertrieb

Die Vorteile des Einsatzes von KI sind derzeit in aller Munde. Doch wo können Führungskräfte im Vertrieb die KI produktiv einsetzen? KI unterstützt den Vertriebsleiter entlang der gesamten Wertschöpfungskette: von **Markt- und Potenzialanalysen, Targeting, Forecasting** und Reporting über **Vertriebssteuerung und Führung** und **Coaching** bis zur **Automatisierung von Routinetätigkeiten.** In **Verkaufsteams** reicht das Spektrum von der **Vor- und Nachbereitung von Kundengesprächen**, Lead- und Account-Qualifizierung sowie Cross- und Upselling bis zu **Key Account Management, Kundenentwicklungsplanung und Next Best Action.** Wichtig ist die Organisation und das Change-Management von KI- Projekten. Wie sollen sie eingeführt werden, **Top Down (KI-Strategie)** oder **Bottom Up (Smart Brics)?** Das Ziel ist den **Reifegrad** der Organisation mit der KI steigern. Der Fokus im Seminar liegt auf dem Aufbau eines **Werkzeugkastens** mit **konkreten und nutzbaren Anwendungen**

Zielgruppe

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

INHALTE

KI- Use Cases im Vertriebsmanagement

Go to Market Strategien

- Kontinuierliches Analysieren von Wachstumschancen und Entwickeln von Strategien
- Forecast, Prognosen und Auswertungen im Vertriebscontrolling
- Targeting und Fokus: Analysieren und priorisieren von ertragsstarken Potenzialen

Vertriebssteuerung

- Harmonisierung der Vertriebssteuerung: Systematik, Ziele, Vorgaben und Planung
- Steigern der verkaufsaktiven Zeit beim Kunden durch Leistungs-Wert Analysen
- Identifizierung von Routinen und Automatisierung mit KI

Führung

- Vorbereitung, Nachbereitung von Sales Meetings und Verkaufscoachings
- Klassifizierung des Teams und Entwickeln von Führungsstrategien
- Einsatz der KI im Coaching und Training

Prozesse

- Automatisierung von Routine Tätigkeiten wie CRM-Einträge, Terminsetzungen, Dokumentation, Angebotserstellung, Rechnungsprozesse und Freigaben
- Koordinierte Steuerung über CRM, Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und digitale Touchpoints hinweg.

KI- Use Cases im Verkaufsteam

Vor- und Nachbereitung von Verkaufsgesprächen

- Entwicklung von Content und Storys für die Kundengespräche, Challenge der Gesprächsstrategie und Training der Gespräche
- Planung von Aktivitäten (Wochenplan, OKRs, Lead Lag)
- Angebots-, Dokumenten- und Vertragsanalysen

Im direkten und indirekten Account Management

- Markt Mapping von Zielgruppen und Qualifizierung von Leads
- Cross-Selling- und Upselling-Potenziale erkennen und nutzen
- Kunden- und Gebietsoptimierung
- Planung proaktiver Tätigkeiten durch automatisierte Trigger

Im Key Account Management

- Einsatz der KI im St Galler oder im Miller Heimann Key Account Modell
- Planung und Steuerung von Prozessen zur Gewinnung von Ausschreibungen, Kunden und Projekten - Target Account Selling
- Erstellen von Kundenentwicklungsplänen
- Next Best Action im Selling Center

Organisation und das Change-Management von KI- Projekten

- Einführung: Top Down (KI-Strategie) oder Bottom Up (Smart Brics)
- Akzeptanz-, Wirkungs-. und Kompetenzanalysen
- Vom sinnvollen Use Case zur Anwendung und Nutzung
- Den Reifegrad der Organisation mit KI steigern

IHR NUTZEN

1. Fokus auf praktische Anwendungen
2. Use Cases und Werkzeuge kennenlernen
3. Effizienz durch KI-Einsatz in allen Verkaufs-Kanälen
4. Entwicklung eines eigenen Werkzeugkastens

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Nutzen Sie einen **KI- Werkzeugkasten**, um neue Umsatzpotentiale zu erschließen, ertragsstarke Kunden zu identifizieren und bessere Verkaufsentscheidungen zu treffen. Gewinnen Sie Zeit für Führungsarbeit und mehr aktive Verkaufszeit für Ihre Kunden, steigern Sie die Leistung des Teams durch KI-Anwendungen, die Ihren Vertrieb zukunftsfähiger machen. **Kompakt, innovativ, umsetzbar.**

EXPERTEN: PROF. DR. KARL PINCZOLITS

Seit 47 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 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.

EXPERTEN: TINA FÖRDÖS & KATHARINA PINCZOLITS

Seit über zehn Jahren begleiten Katharina und Tina Unternehmen bei der Auswahl, Einführung, Nutzung und Optimierung technologischer Lösungen für Kundenmanagement, Marketing- und Serviceprozesse – und auch beim Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Katharina hat Unternehmen beim weltweit führenden CRM-Anbieter Salesforce bei der Technologieauswahl begleitet. Tina hat sich als Beraterin bei einem der führenden Implementierungspartner im DACH-Raum in über 40 Projekten darum gekümmert, dass Salesforce erfolgreich im Unternehmen und im Arbeitsalltag der User ankommt.

Mit ihrem gemeinsamen Unternehmen scalina helfen sie Unternehmen, Strategie, Technologie, Prozesse und Teams zukunftsfit zu machen. Dazu gehört heute auch, KI sinnvoll und praxisnah einzusetzen: von der Frage, wo KI echten Mehrwert schafft, über die Auswahl passender Lösungen bis zur Einführung im Arbeitsalltag, damit Mitarbeitende sie auch tatsächlich nutzen. Im Seminar ergänzen sie die strategischen Impulse von Prof. Dr. Karl Pinczolits um die praktische Frage: Wie werden Technologie und KI zum Hebel für die Umsetzung der Strategie?

SEMINARDATEN

Einsatz und Use Cases der KI im Vertriebs- und Verkaufsmanagement

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

VORTRÄGE UND SALES IMPULSE

Ob kompakter Impulsvortrag oder ganztägige Veranstaltung: Die Inhalte werden individuell auf Zielgruppe, Anlass und Zielsetzung abgestimmt. Geeignet für: Vertriebs-, Verkaufs- und Strategietagungen, Jahresauftakt- oder Jahresabschlussveranstaltungen und Kunden- und Partnerevents.

Die Verkaufskraft steigern
Wie Sie mit hoher Schlagzahl und Schlagkraft große Ziele erreichen
Was Profi- Verkäufer heute besser machen
Mindset, Proaktivität, Motivation, Selbststeuerung, und Technologie
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 2027

☐ Einsatz und Use Cases der KI im Vertriebs- und Verkaufsmanagement
Wien, 2 Tage 18. und 19. März 2027, Preis 1690.-- € pro Teilnehmer excl. MWST

☐ Prompts und Agents für Verkaufsleiter und Verkaufsteams
Wien, 2 Tage, 30. September und 01. Oktober 2027, Preis: 1690.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

☐ Vertriebsstrategie Up Date 2027
Wien, 2 Tage, 02. und 03. Dezember 2027, Preis: 1690.-- € pro Teilnehmer exkl. MWST

INHOUSE SEMINARE

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

Anmeldung

Bitte den Anmeldeabschnitt ausfüllen und an das Institut für Vertrieb, 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 UND ZUSENDUNG DER FOLDER ZU EINZELNEN SEMINAREN:
Dr. Marina Pinczolits: +43 6765374226 E-Mail:marina@pinczolits.com