Onlineseminar von der DGMC® zertifiziert
5023 KI als Booster im Vertrieb nutzen lernen

Das von der DGMC® zertifizierte Online-Seminar „KI als Booster im Vertrieb nutzen lernen“ vermittelt Ihnen die entscheidenden Grundlagen und Anwendungen der Künstlichen Intelligenz im Vertrieb. Vertrieb braucht Präsenz und Überzeugungskompetenz. Vertrieb benötigt zum anderen auch kreative Tools und innovative Methoden. Sie gewinnen eine Vielzahl von Kenntnissen, wie Sie durch den kreativen Einsatz von KI unter anderem, die maßgeschneiderte Kundensegmentierung, die gezielte Erhöhung von Kundenstämmen, Lead-Generierung und Personalisierung effizienter gestalten können. Sie sichern sich dadurch Ihr Standing und generieren gezielt Wettbewerbsvorteile. Sie erhalten einen praxisnahen Überblick über aktuelle Trends, Tools, die Vielzahl von Möglichkeiten, eienn Überblick über aktuelle Technologien und Methoden, angefangen von Predictive Analytics bis hin zu generativer dynamischer KI. Sie lernen, wie KI gewinnbringend in Vertriebsstrategien integriert werden kann und wo Grenzen gesetzt werden sollten. Jeder Kontext benötigt individuelle, prozessdynamische Anwendungen,- auch in Bezug auf die KI.

Einsatzmöglichkeiten der KI kennen- und nutzen lernen

Im von der DGMC® zertifizierten Online-Seminar „KI als Booster im Vertrieb nutzen lernen“ erlangen Sie umfassendes Wissen durch eine kreative Anwendung von KI im Vertrieb. Modular, praxisnah, kreativ und innovativ, erleben Sie den Umgang mit KI und erlernen, genau Ihre Strategie zu fokussieren, zu finden sowie gezielt anzuwenden. Vorurteile werden minimiert, Gefahren transparent gemacht und Grenzen aufgezeigt.

Seminarinhalte:

- Akzeptanz und ethische Fragestellungen
- Prozessdynamische Einführung der KI im Vertrieb
- Grundlagen der KI im Vertrieb
- Anwendung unterschiedlicher Strategien. Was Passt zu mir/ zu uns?
- Auswahl der Einsatzdichte je nach Unternehmenstyp
- Relevanz und Tragweite von KI für den Vertrieb/ was passt? Was nicht?
- Innovative Trends und Entwicklungen der Vorgehensweisen im Vertrieb
- KI: Einfluss und Rolle in der digitalen Transformation des Vertriebs
- Einführung in die Grundlagen der KI-Technologie
- Ausschnitte über verschiedene KI-Technologien
- Potenziale erkennen, Fähigkeiten nutzen und Grenzen sowie Fallen umschiffen
- Dynamische Wechselwirkung von Technologie und menschlicher Kompetenz steuern
- Gezielte Kundenanalyse & Kundensegmentierung
- Dynamische Lead-Generierung, Lead-Scoring, gewusst wie!
- Personalisierung der Customer Experience
- Preisgestaltung und Dynamic Pricing Dank KI
- Funktionsweisen und Hintergrund von KI in unserer Zeit
- Missbrauch von KI im Vertrieb unterlassen und stattdessen KI strategisch nutzen
- Prognosemodelle & Umsatzvorhersagen lesen und deuten lernen
- Mentorenschaft mit dem Marketing anstreben und KI dual anwenden

Die hier erarbeiteten Gedanken und Vorschläge sind geistiges Eigentum von Frauke Sommer & Kathrin Mitzner und unterliegen den geltenden Urhebergesetzen. Die ganze oder teilweise Vervielfältigung sowie jede Weitergabe an Dritte ohne Zustimmung sind nicht gestattet.

info@sommer-foundation.com Tel.: +49 (0) 6232 684 92 49 info@dgmc.de

- Maßgeschneiderter Einsatz und Möglichkeiten von generativer KI im Vertriebswesen
- Potenziale und Beschränkungen der Generativen KI / Stärken und Schwächen
- „Spannende Reise“ durch Tools und Anregungen für den erfolgreichen Einsatz
- Auswahl: Chatbots und virtuelle Assistenten, KI-Bilder und mehr
- Predictive Analytics und Big Data effizient nutzen
- CRM-Systeme und deren gezielter Einsatz von KI
- Erarbeiten von Implementierungsstrategien und Lenkung von Herausforderungen
- Technische und organisatorische Voraussetzungen schaffen

Ihr Nutzen

Sie lernen einen spielerischen, kreativen Umgang mit der KI, erleben eine Vielzahl von Möglichkeiten, sondieren die wesentlichen Aspekte für Sie heraus und erleben durch zahlreiche Tools sowie Beispiele, den prozessdynamischen Weg mit der KI. Sie Entlasten sich durch den Einsatz von KI genauso wie Sie sich auch gezielt Unterstützung, Erleichterung, Vielfalt aneignen. Fragestellungen, wie beispielsweise: „Was genau passt zu uns und wie genau setzen wir die KI ein“? werden genauso beantwortet wie auch das enorme Boostern von Erfolg, von Umsatzgenerierung und die Anpassung der Strategien an die heutige Zeit. Stärken sowie auch Schwächen von KI werden transparent in die Waagschale geworfen und individuelle ausgewertet.

Vorkenntnisse

Keine besonderen Vorkenntnisse sind erforderlich. Wissen und Kompetenz im Bereich der Einsatzmöglichkeiten von KI sind dennoch herzlich willkommen.

Zielgruppe

Das DGMC ®) zertifizierte Online-Seminar richtet sich beispielsweise an das Management, die Geschäftsführung, an Leistungs- und Entscheidungsträger*innen, an Fachkräfte des Marketings und Vertriebs, an Vertriebsleiter und Verkaufsleiter, Key Account Manager, an Consultants/ Berater*innen, Selbständige, Klein- und Großunternehmer*innen, Vertriebs- und Außendienstmitarbeitende, Mitarbeitende im Innendienst sowie auch an Start-Up Unternehmen.

Die hier erarbeiteten Gedanken und Vorschläge sind geistiges Eigentum von Frauke Sommer & Kathrin Mitzner und unterliegen den geltenden Urhebergesetzen. Die ganze oder teilweise Vervielfältigung sowie jede Weitergabe an Dritte ohne Zustimmung sind nicht gestattet.

info@sommer-foundation.com Tel.: +49 (0) 6232 684 92 49 info@dgmc.de