

Seminarbestätigung

KI im Vertrieb & Sales – Praxisseminar für den Verkaufsalltag

Künstliche Intelligenz verändert, wie Verkauf funktioniert. Von der Leadrecherche bis zur persönlichen Kundenansprache gibt es einiges zu beachten. In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie, KI gezielt und sicher in Ihren Verkaufsalltag zu integrieren: Hands-on, mit eigenen Fällen, ohne Programmierkenntnisse.

Preis	CHF 650
Dauer	1 Tag
Abschluss	Seminarbestätigung
Lernort	vor Ort
Inhalt in Kürze	• Wie KI den Verkaufsprozess verändert • Leadrecherche & Qualifizierung mit KI • Personalisierte Kommunikation • Eigener Use Case • Gesprächs- und Terminvorbereitung • Einwandbehandlung & Verhandlungsvorbereitung mit KI • Follow-up automatisieren • Datenschutz & Sorgfalt im Umgang mit Kundendaten • Persönlicher Umsetzungsplan
Ihr Nutzen	• Leads mit KI recherchieren und priorisieren • Personalisierte Angebots- und Mailtexte in der eigenen Markenstimme erstellen • Gesprächs- und Terminvorbereitung mit KI beschleunigen • Einwände souverän vorbereiten und Verhandlungen simulieren • Follow-up-Prozesse automatisieren
Zielgruppen	Mitarbeitende im Verkauf, Account Management und Kundenberatung sowie KMU-Inhaberinnen und -Inhaber. Keine Vorkenntnisse nötig.
Vorbereitung und Zusatzinformationen	Sie benötigen einen Laptop.

Anmeldung zu den Varianten dieses Bildungsgangs

Durchführungen

Daten 2027

Donnerstag, 4. März 2027

Zeit 08.30 - 16.30 Uhr

Donnerstag, 9. September 2027

Zeit 08.30 -16.30 Uhr



Luc Schleiniger

Beratung



Antonio Maiolo

KV Business School Zürich
Bildungszentrum Sihlpost
Sihlpostgasse 2
Postfach
CH-8031 Zürich
T +41 44 974 30 00