

Vertrieb neu denken

Erfolgreich beraten und verkaufen in Zeiten von KI

Noch nie hatten Kunden so schnellen Zugang zu Informationen wie heute. Produkte lassen sich vergleichen, Angebote analysieren und sogar Kaufempfehlungen innerhalb weniger Sekunden mit KI erstellen. Viele klassische Aufgaben des Vertriebs verändern sich dadurch grundlegend.

Gleichzeitig wächst der Bedarf an persönlicher Beratung. Denn Informationen allein schaffen noch keine Entscheidungen und keine vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen. Genau hier liegt die neue Rolle des Vertriebs.

Künstliche Intelligenz ersetzt nicht den Vertrieb – sie verändert den Wertbeitrag des Vertriebs. Erfolgreich werden diejenigen sein, die Technologie sinnvoll nutzen und gleichzeitig Vertrauen, Orientierung und echte Beratung bieten.

Vielleicht fragen Sie sich:

- Welche Aufgaben übernimmt KI künftig im Vertrieb?
- Wo bleibt der Mensch unverzichtbar?
- Wie verändert sich die Kundenkommunikation?
- Welche Kompetenzen gewinnen an Bedeutung?
- Wie kann ich KI sinnvoll in meinen Arbeitsalltag integrieren?

Genau dabei unterstützt Sie dieses Seminar. Gemeinsam betrachten wir, wie sich Vertrieb und Kundenkommunikation durch KI verändern und welche Chancen sich daraus für Ihre tägliche Arbeit ergeben. Sie entwickeln Strategien, um KI sinnvoll als Unterstützung einzusetzen und gleichzeitig die Kompetenzen auszubauen, die auch künftig den Unterschied machen: Vertrauen schaffen, Orientierung geben und Kunden nachhaltig begleiten.

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie

- die Auswirkungen von KI auf den Vertrieb besser einschätzen.
- KI gezielt zur Unterstützung Ihrer Vertriebsarbeit einsetzen.
- Ihren Mehrwert im Kundenkontakt gezielt ausbauen.
- Kundengespräche auch in einer digital geprägten Arbeitswelt überzeugend gestalten.
- Vertrauen und langfristige Kundenbeziehungen stärken.
- Beratung und Technologie sinnvoll miteinander verbinden.
- Ihre Vertriebsarbeit zukunftsorientiert weiterentwickeln.

Seminarinhalte

Der Vertrieb im Wandel

- Wie KI die Erwartungen von Kunden verändert
- Den eigenen Mehrwert im Vertriebsprozess neu definieren
- Die Balance zwischen Technologie und persönlicher Beratung finden

Die neue Rolle des Vertriebs

- Den eigenen Beitrag in einer KI-gestützten Vertriebswelt verstehen
- Den Mehrwert persönlicher Beratung gezielt ausbauen
- Veränderungen als Chance für die eigene Rolle nutzen

Vertrauen als Erfolgsfaktor – Kundenbeziehungen erfolgreich gestalten

- Vertrauen auch in einer digitalen Welt gezielt aufbauen
- Kundenbeziehungen langfristig entwickeln
- Orientierung geben, wenn Informationen allein nicht ausreichen

KI sinnvoll in den Vertriebsalltag integrieren

- KI für Recherche, Vorbereitung und Angebotsentwicklung nutzen
- Kundeninformationen schneller aufbereiten, strukturieren und nutzen
- Routinetätigkeiten effizienter gestalten

Überzeugend kommunizieren

- Komplexe Lösungen verständlich erklären
- Kundengespräche klar und strukturiert führen
- Persönlich und überzeugend auftreten – auch in digitalen Formaten

Die Zukunft des Vertriebs aktiv gestalten

- Beratungs- und Entscheidungskompetenz stärken
- Kritisches Denken und Urteilsvermögen einsetzen
- Den eigenen Vertrieb zukunftssicher weiterentwickeln

Für wen ist das Seminar geeignet?

- Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb, Key Account Management, Business Development und Kundenservice, die ihre Kunden auch in einer KI-gestützten Arbeitswelt kompetent beraten und langfristige Geschäftsbeziehungen erfolgreich gestalten möchten.

So arbeiten wir im Seminar

Im Seminar verbinden wir aktuelle Entwicklungen rund um KI mit den konkreten Herausforderungen Ihres Vertriebsalltags. Sie arbeiten an praxisnahen Beispielen, reflektieren Ihre eigene Rolle und entwickeln Lösungen für typische Situationen aus Ihrem Berufsalltag. Der Austausch mit den anderen Teilnehmenden sowie der Transfer auf Ihre eigenen Fragestellungen sorgen dafür, dass Sie die erarbeiteten Ansätze direkt in Ihrer täglichen Vertriebsarbeit anwenden können.

Häufige Fragen zum Seminar

Benötige ich Vorkenntnisse im Bereich Künstliche Intelligenz?

Nein. Das Seminar richtet sich an Einsteigerinnen und Einsteiger ebenso wie an Teilnehmende, die bereits erste Erfahrungen mit KI gesammelt haben. Im Mittelpunkt stehen nicht technische Details, sondern die sinnvolle Anwendung im Vertriebsalltag und die Auswirkungen auf die Rolle des Vertriebs.

Arbeiten wir im Seminar mit KI-Tools?

Ja. Sie lernen anhand ausgewählter Praxisbeispiele, wie KI den Vertriebsalltag unterstützen kann – beispielsweise bei der Recherche, Vorbereitung von Kundengesprächen oder der Erstellung von Angeboten. Im Vordergrund steht dabei der sinnvolle und verantwortungsvolle Einsatz von KI, nicht die Bedienung einzelner Tools.

Was nehme ich aus dem Seminar mit?

Sie gewinnen ein besseres Verständnis dafür, wie sich Vertrieb und Kundenkommunikation durch KI verändern. Gleichzeitig entwickeln Sie konkrete Ideen, wie Sie KI in Ihren Arbeitsalltag integrieren und Ihre Beratungs-, Kommunikations- und Beziehungskompetenz gezielt weiterentwickeln können.

Ist das Seminar auch für Führungskräfte geeignet?

Ja. Das Seminar richtet sich sowohl an Fachkräfte als auch an Führungskräfte im Vertrieb. Führungskräfte erhalten zusätzlich Impulse, wie sie ihre Teams auf die veränderten Anforderungen vorbereiten und den Einsatz von KI sinnvoll begleiten können.

Häufige Fragen zu KI im Vertrieb

Verändert KI den Vertrieb dauerhaft?

Ja. KI übernimmt zunehmend Routineaufgaben und erleichtert den Zugang zu Informationen. Gleichzeitig gewinnen persönliche Beratung, Vertrauen und die Fähigkeit, Kunden bei Entscheidungen zu begleiten, weiter an Bedeutung.

Welche Aufgaben kann KI im Vertrieb übernehmen?

KI unterstützt unter anderem bei Recherchen, der Vorbereitung von Kundengesprächen, der Analyse von Kundeninformationen, der Erstellung von Angeboten und der Formulierung von Texten. Die Verantwortung für Beratung und Entscheidungen bleibt jedoch beim Menschen.

Welche Kompetenzen bleiben auch künftig wichtig?

Kommunikationsstärke, Beratungsfähigkeit, Empathie, kritisches Denken und der Aufbau vertrauensvoller Kundenbeziehungen gehören auch in Zukunft zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren im Vertrieb.

Kann KI persönliche Kundenbeziehungen ersetzen?

Nein. KI kann Prozesse unterstützen und Informationen bereitstellen, persönliche Beziehungen, Vertrauen und individuelle Beratung jedoch nicht ersetzen. Gerade bei komplexen Entscheidungen bleibt der Mensch entscheidend.

Wie verändert KI die Erwartungen von Kunden?

Kunden erwarten heute schnell verfügbare Informationen, individuelle Lösungen und kompetente Beratung. Der Vertrieb gewinnt an Bedeutung, wenn er Orientierung bietet und komplexe Zusammenhänge verständlich vermittelt.

Wie gelingt der Einstieg in den Einsatz von KI?

Ein guter Einstieg beginnt mit konkreten Anwendungsfällen im eigenen Arbeitsalltag. Wer KI gezielt zur Unterstützung nutzt und ihre Ergebnisse kritisch bewertet, kann Prozesse effizienter gestalten und mehr Zeit für den persönlichen Kundenkontakt gewinnen.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Präsenztermin	Max. 10	2 Tage	09:00 - 17:00

Termine

Seminarnummer E30

2027

17.03.-18.03.2027	Dortmund
01.06.-02.06.2027	Bielefeld

Auch als firmeninternes Training buchbar – Termine auf Anfrage.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung
Sunderweg 4 33649 Bielefeld
0521 94206-0
info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Marion Schopen
0521 94206-0
marion.schopen@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung



**Seminarseite
öffnen**

QR-Code scannen oder
die Seminareseite öffnen.