+1 Nächste Buchung sichert die Durchführung!

Künstliche Intelligenz im B2B-Vertrieb

KI im B2B-Vertrieb – praxisnah und branchenübergreifend anwenden

Beginn:
24.09.2026 - 09:00 Uhr

Ende:
24.09.2026 - 16:30 Uhr

Dauer:
1,0 Tag

Live-Online

Veranstaltungsnr.: **36316.00.002**

Leitung

Dr. Thomas Link
LEXI Experts

Live-Online
EUR 950,00
(MwSt.-frei)

Mitgliederpreis
EUR 855,00
(MwSt.-frei)

in Zusammenarbeit mit:

GESELLSCHAFT FÜR INFORMATIK

BESCHREIBUNG

FOCUS TOP ANBIETER FÜR WEITERBILDUNG 2026 Technische Akademie Esslingen e. V. FOCUS.DE/BUSINESS

BESTE ANBIETER WEITERBILDUNG 2025/26 stern
Berufliche Weiterbildung
Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis
Technische Akademie Esslingen
Quelle: Globis Consulting
stern.de/weiterbildung2025
Gültig bis Dezember 2026

CHIP Herausragend Programmierung Analyse von 185 IT-Weiterbildern November 2025

Warum sollten Sie dieses Seminar besuchen?

Sie stehen vor der Herausforderung, Ihren Vertrieb effizienter, digitaler und zukunftssicher zu gestalten? Sie fragen sich, wie Sie Künstliche Intelligenz im B2B-Vertrieb sinnvoll einsetzen können, ohne den Überblick im Tool-Dschungel zu verlieren?

Dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie. Es vermittelt Ihnen praxisnah und verständlich, wie Sie KI-gestützte Tools wie Chatbots, automatisiertes Lead-Scoring und intelligente CRM-Systeme gezielt einsetzen – für schnellere Prozesse, höhere Abschlussraten und bessere Kundenbindung.

Ob Sie den Vertrieb automatisieren, Leads präziser bewerten oder Kommunikation personalisieren möchten – hier erhalten Sie konkrete Strategien und direkt umsetzbare Werkzeuge. Nutzen Sie dieses Seminar als Schlüssel, um Ihre digitale Vertriebsstrategie auf das nächste Level zu bringen.

Ziel der Weiterbildung
Was lernen Sie konkret?

In diesem Seminar erleben Sie, wie moderne KI-Technologien Ihren Vertriebsalltag messbar erleichtern und beschleunigen. Sie lernen:

- wie Sie KI-Tools effektiv entlang des gesamten Vertriebsprozesses einsetzen – von der Marktanalyse bis zum After-Sales.
- wie Sie Chatbots, automatisiertes Lead-Scoring und personalisierte Kommunikation in Ihre Systeme integrieren.
- welche rechtlichen und ethischen Rahmenbedingungen Sie beachten müssen.
- wie Sie KI-Projekte in Ihrem Unternehmen realistisch planen und erfolgreich umsetzen.

Anhand von Best Practices, Live-Demos und konkreten Vorlagen wenden Sie das Gelernte direkt an. So entwickeln Sie das nötige Know-how, um datenbasiert und zielgerichtet Entscheidungen im Vertrieb zu treffen.

PROGRAMM

Donnerstag, 24. September 2026
9:00 bis 16:30 Uhr, inkl. Pausen

1. Einführung und Seminarüberblick

- Vorstellung des Seminarleiters und der Teilnehmer:innen
- Kurze Umfrage: Wo stehen wir mit KI im Vertrieb?
- Klärung individueller Ziele, Fragen und Interessen
- Überblick: Welche Entwicklungen sind 2025 im KI-Vertrieb relevant?

2. Grundlagen generativer KI im Unternehmenskontext

- Was sind generative Sprachmodelle? (z.B. GPT, Claude, Gemini)
- Funktionsweise, Nutzen und Grenzen von KI-Modellen
- Visualisierung anhand des BASIIG-Modells: 6 Kernfunktionen von KI
- Aufklärung über Mythen, Risiken und typisches Fehlverhalten von KI
- Erste praktische Anwendung: Von der Idee zum Prompt

3. Einsatzbereiche & Tools entlang des Vertriebsprozesses

- Übersicht gängiger Tools: Text, Bild, Audio, Video – was können sie und was kosten sie?
- Automatisierte Lead-Identifikation und -Bewertung
- KI-gestützte Kommunikation: E-Mail-Vorlagen, Reaktionsvorschläge, Chat-Automatisierung
- Personalisierung auf Basis von Daten und Signalen
- Inbound vs. Outbound: Wie KI beides effizienter macht

4. Praxisbaustein: Leadgenerierung mit KI

- Use Case: Wie neue Kunden, Partner und Lieferanten gezielt identifiziert werden
- Aufbau eines KI-Workflows zur systematischen Leadgewinnung
- Beispiele: Prompt-Vorlagen, Scoring-Modelle, Matching-Kriterien
- Live-Demo und gemeinsame Entwicklung eines Mini-Workflows

5. Suchverhalten & Sichtbarkeit in der KI-Welt

- Paradigmenwechsel in der Informationsbeschaffung: Suchen mit Sprachmodellen
- Tools wie Perplexity, ChatGPT + Search, Claude
- Auswirkungen auf SEO, Content-Erstellung und Marktpositionierung
- Strategien zur Sichtbarkeit im Zeitalter von LLMs

6. Datenschutz, Compliance & Verantwortung

- DSGVO und EU AI Act: Was gilt für KI im Vertrieb?
- Umgang mit sensiblen Daten in Prompting und Automatisierung
- On-Premises vs. Cloud: Sichere Umsetzungen bewerten
- Ethische Richtlinien im KI-Einsatz

7. Zusammenarbeit von Mensch und KI

- KI als Assistenzsystem im Tagesgeschäft
- Chancen & Grenzen in der Mensch-Maschine-Interaktion
- Best Practices im Umgang mit LLMs (Promptstrategie, Feedback, Wiederverwendbarkeit)
- Change Management und Akzeptanz im Vertriebsteam fördern

8. Abschluss & Transfer in die Praxis

- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse
- Transferaufgabe: Was nehme ich konkret mit?
- Ausblick: Weiterbildungsmöglichkeiten und nächste Schritte
- Feedbackrunde & individuelle Fragen

TEILNEHMER:INNENKREIS

Dieses Seminar richtet sich an:

- Fach- und Führungskräfte im B2B-Vertrieb, die ihr Team zukunftsfähig aufstellen wollen.
- Key Account Manager, Innen- und Außendienstmitarbeitende, die Prozesse automatisieren und Kundenzugänge optimieren möchten.
- Mitarbeitende im technischen und nicht-technischen Vertriebsumfeld, die neue Tools kennenlernen und bewerten wollen.
- Marketing- und Business-Development-Verantwortliche, die ihre Leadgenerierung modernisieren wollen.
- Geschäftsführer und Entscheider, die strategisch in KI investieren wollen.

Kurz: Wenn Sie KI im Vertrieb nicht nur verstehen, sondern wirksam einsetzen wollen, sind Sie hier richtig.

REFERENT:INNEN

Dr. Thomas Link
LEXI Experts

Dr. Thomas Link ist Geschäftsführer der LEXI Experts und zertifizierter Berater für Künstliche Intelligenz. Mit über 15 Jahren Erfahrung in Geschäftsführung und Vertriebsleitung

mittelständischer Unternehmen begleitet er Firmen bei der digitalen Transformation und dem gezielten Einsatz von KI-Technologien. In über 250 Projekten – vom Start-up bis zum Industriekonzern – hat er praxisnahe Lösungen zur Automatisierung und Effizienzsteigerung entwickelt. Sein besonderer Fokus liegt auf der Anwendung generativer KI im B2B-Vertrieb: automatisierte Lead-Gewinnung, smarte Kundenansprache und skalierbare Workflows. Als Initiator der KI-READY Konferenz bringt er aktuelles Wissen aus Forschung und Anwendung zusammen und vermittelt es verständlich und umsetzungsorientiert. Sein Ziel: Unternehmen dabei unterstützen, mit KI produktiver zu arbeiten – konkret, machbar und direkt im Vertriebsalltag einsetzbar.

VERANSTALTUNGSORT

ONLINE

GEBÜHREN UND FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Teilnahme beinhaltet ausführliche Unterlagen.

Preis:
Die Teilnahmegebühr beträgt:
950,00 € (MwSt.-frei)

Fördermöglichkeiten:
Für den aktuellen Veranstaltungstermin steht Ihnen die ESF-Fachkursförderung leider nicht zur Verfügung.

Für alle weiteren Termine erkundigen Sie sich bitte vorab bei unserer Anmeldung.

Andere Bundesland-spezifische Fördermöglichkeiten finden Sie hier.

Inhouse Durchführung:
Sie möchten diese Veranstaltung firmenintern bei Ihnen vor Ort durchführen? Dann fragen Sie jetzt ein individuelles Inhouse-Training an.

IMMER TOP!

Unser Qualitätsversprechen

Seit über 65 Jahren gehört die Technische Akademie Esslingen (TAE) mit Sitz in Ostfildern – nahe der Landeshauptstadt Stuttgart – zu Deutschlands größten Weiterbildungs-Anbietern für berufliche und berufsvorbereitende Qualifizierung im technischen Umfeld. Unser Ziel ist Ihr Erfolg. Egal ob Seminar, Zertifikatslehrgang oder Fachtagung, unsere Veranstaltungen sind stets abgestimmt auf die Bedürfnisse von Ingenieuren sowie Fach- und Führungskräften aus technisch geprägten

Unternehmen. Dabei können Sie sich stets zu 100 Prozent auf die Qualität unserer Angebote verlassen. Warum das so ist?