>> KI: Künstliche Intelligenz

Workshop: Vertrieb

KI ist zu einem Sammelbegriff für Anwendungen geworden, die komplexe Aufgaben ausführen, für die in der Vergangenheit menschliche Eingriffe erforderlich waren; beispielsweise die Erstellung von Texten, Bildern, Videos, der Online-Kommunikation, der Datenanalyse u.v.a.m.

Ihr Nutzen

Dieses praxisorientierte Training zeigt, wie GenAI-Tools Prozesse im Bereich Vertrieb und Marketing unterstützen können.

Voraussetzungen

KI und Machine Learning, Grundlagen Chat GPT~30482 oder Microsoft 365 Copilot-Chat Grundlagen~30770

Preis pro Teilnehmer

EUR 400,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

0,5 Tag(e)/Day(s)

Hinweise

Hinweis: Folgende Tools benötigen die TeilnehmerInnen zur Durchführung

ChatGPT Gratisversion
oder
M365 Copilot-Chat (in M365-Enterprise-Lizenzen inkludiert)
Version: N/A

Bitte bringen Sie Ihre Zugangsdaten zum Seminar mit.

Seminarinhalte

* Lead-Generierung

* Datenanalyse & Segmentierung
- KI durchsucht CRM-Daten, Social Media, Webseiten und externe Datenquellen. Mustererkennen: z. B. „Welche Kundengruppe reagiert auf bestimmte A
- Muster im Verhalten bestehender Kunden erkennen und Profile für ideale Leads ertellen.

* Predictive Analytics
- Prognostizieren, welche Kontakte am ehesten Konvertieren.
- Scoring-Modelle für Priorisierung von Leads

* Automatisierte Recherche
- neue potenzielle Kunden (z. B. über LinkedIn, Branchenverzeichnisse).
- Relevante Informationen wie Unternehmensgröße, Branche, Kaufverhalten

* Personalisierte Ansprache
- Erstellen von individuellen E-Mail-Texten
- Optimiert Inhalte basierend auf Kundeninteressen

* Angebotsoptimierung
- Analyse historischer Daten
- Vergangene Angebote, Preise, Rabatte und Erfolgsquoten untersuchen
- Muster erkennen: Welche Angebotsstrukturen führen zu Abschlüssen?

* Dynamische Preisgestaltung
- KI berechnet optimale Preise basierend auf Markttrends, Nachfrage und Wettbewerb

* Personalisierung
- Maßgeschneiderte Angebote für einzelne Kunden oder Segmente erstellenanhand von Daten wie Kaufhistorie, Interessen und Verhalten

* Wettbewerbsanalyse
- Eigene Angebote mit Mitbewerbern (z. B. über Web-Scraping oder Marktberichte)

* Simulation & Prognose
- verschiedene Angebotsvarianten auf die Erfolgswahrscheinlichkeit prüfen
- Die beste Option finden.

* Kundenanalyse
- Datenaggregation
- Daten aus CRM-Systemen, Social Media, Web-Tracking, Kaufhistorie

* Segmentierung & Clustering
- Kunden nach Verhalten, Interessen, Kaufkraft grupieren

* Churn- und Lifetime-Value-Analyse
- Abwanderungsrisiken erkennen
- Kundenwert über einen Zeitraum auswerten
- Handlungsempfehlungen zur Kundenbindung generieren

* Mitbewerbsanalyse
- Daten aus öffentlichen Quellen: Websites, Social Media, Preislisten, Produ

* Text- und Inhaltsanalyse
- Inhalte wie Produktbeschreibungen, Marketingtexte, Kundenbewertungen
- Trends und Positionierung der Mitbewerber erkennen
- Preis- und Angebotsvergleich und Unterschiede identifizieren
- Prognostiziert Preisänderungen basierend auf Marktbewegungen prognos

* Markttrends & Sentiment-Analyse
- Social-Media-Daten und Rezensionen auswerten, um die Wahrnehmung v
- Erkennt Stärken und Schwächen der Konkurrenz erkennen mittels speziali

* Marktanalyse
- Echtzeit-Informationen über Nachfrage, Preise, Wettbewerber.
- Markttrends, saisonale Schwankungen identifizieren
- Prognosen für zukünftige Entwicklungen basierend auf historischen Daten

* Sentiment-Analyse
- Auswertung von Kundenmeinungen und Bewertungen in sozialen Netzwe
- Wahrnehmung der Produkte oder Marken analysieren

* Wettbewerbs- und Preisvergleich
- KI analysiert Wettbewerberangebote und Preisstrategien analysieren
- Empfehlungen für eigene Positionierung generieren

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2611.10.1. ©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 18.11.2026 03:13:18. ID31266. KI: Künstliche Intelligenz Workshop: Vertrieb

©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.