

KI im Vertrieb

Praxis-Impulsworkshop mit Peter Berger

**KI entscheidet heute über Abschlussquoten.
Nicht in fünf Jahren. Jetzt.**

Märkte sind transparenter. Kunden vergleichen schneller. Entscheidungszyklen verkürzen sich.

Wer im Vertrieb präziser priorisiert, Chancen belastbar bewertet und systematisch steuert, gewinnt.

Dieser Workshop zeigt, welche KI-Anwendungen im Vertrieb tatsächlich funktionieren – und wie sie strukturiert in bestehende Organisationen integriert werden.

Wichtig:

Kein ChatGPT-Anwenderkurs.

Sondern ein strategisch-praktischer Workshop für Unternehmen, die Vertrieb als Wettbewerbsfaktor führen wollen.

**KI im Vertrieb ist keine Technologiefrage.
Es ist eine Wettbewerbsentscheidung.**

Rahmen: 09:00 – 17:00 Uhr (mit Pausen & Lunch)

Impulsformate, Praxisbeispiele, Diskussion, Austausch auf Entscheiderebene



KI im Vertrieb

Praxis-Impulsworkshop mit Peter Berger

Was erwartet Sie?

1. **Vertrieb im Umbruch:** Warum klassische Vertriebssteuerung an Grenzen stößt.
2. **KI in der Akquise-Praxis:** Lead-Scoring. Opportunity-Bewertung. Forecasting. Pricing. Guided Selling.
3. **Sales-Navi 2030:** Wie KI strukturellen Vorsprung schafft – nicht nur Effizienz.
4. **KI-Projekte richtig aufsetzen:** Vorgehen, Investitionslogik, typische Fehler.
5. **Change im Vertrieb:** Technologie ist implementierbar. Veränderung ist Führungsaufgabe.

Was bekommen Sie?

- Klarheit, wo KI real Umsatzhebel erzeugt
- Transparenz über Potenziale und Risiken
- Struktur für die Umsetzung im eigenen Vertrieb
- Entscheidungsgrundlage für Geschäftsführung und Eigentümer
- Eine klare Antwort auf die Frage:
Starten – oder zusehen?