

18.06.2026
Hotel Stefanie, Wien

KI im Vertrieb

Executive Impulsworkshop
kein Tool-Training für
ChatGPT & Co.

KI im Vertrieb

Wie Unternehmen mit KI mehr verkaufen, schneller entscheiden & Wettbewerbsvorteile sichern.

Die Premiere am 23. April 2026 im Hotel Stefanie Wien ist gelungen: zufriedene Teilnehmer, spannende Diskussionen und wertvoller Praxisinput sorgten für ein durchwegs positives Echo. Aufgrund des positiven Feedbacks geht das Format am 18. Juni in die nächste Runde.

Warum dieses Thema?

Künstliche Intelligenz verändert den Vertrieb schneller, als viele Unternehmen erwarten. Prozesse werden effizienter, Entscheidungen datenbasierter und Kundenansprache präziser. Die entscheidende Frage lautet daher nicht, ob KI den Vertrieb verändert, sondern wie rasch Ihr Unternehmen daraus Wettbewerbsvorteile erzielt.

Im Workshop zeigen wir konkrete Einsatzmöglichkeiten im Vertriebsalltag – von intelligentem Lead-Scoring über Opportunity-Bewertung bis hin zu datenbasiertem Pricing und Forecasting. Sie erfahren, welche Anwendungen echten Mehrwert schaffen, wie Projekte erfolgreich gestartet werden und wo sich In-vestitionen rasch rechnen.

Praxisnah statt theoretisch

Kein Tool-Seminar. Keine ChatGPT-Spielereien.

Sondern reale Anwendungen, strategische Orientierung und sofort umsetzbare Ansätze.

KEYFACTS

WAS	exklusiver Praxisworkshop
WANN WO	18.06.2026 Hotel Stefanie, Wien
FÜR WEN	CEOs / Sales / Vertriebsleitung
PREIS	€ 890.-
NÄCHSTER TERMIN	27.08.2026 Hotel Stefanie, Wien

Wir freuen uns auf einen spannenden Tag mit Ihnen.

KI im Vertrieb PROGRAMM

09:00 Uhr	So hat sich Vertrieb verändert - so wird sich Vertrieb verändern. Diskussion über Marktveränderungen, Kundenerwartungen und die Rolle von KI in unterschiedlichen Branchen.
10:30 Uhr	Kaffee & Networking
11:00 Uhr	KI im Vertrieb: Werkzeuge in der Praxis • Lead-Scoring • Opportunity-Bewertung • Forecasting • Pricing • Pipeline-Priorisierung • Effizienzsteigerung im Vertrieb
12:30 Uhr	Mittagspause
13:30 Uhr	Sales-Navi: So verkaufen wir in 5 Jahren Wie moderne Vertriebsorganisationen künftig arbeiten und Wettbewerbsvorteile sichern. KI im Vertrieb: So läuft ein Projekt ab. Von der Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung. Diskussion Wie kann KI im eigenen Vertrieb optimal genutzt werden?
15:30 Uhr	Kaffee & Networking
16:00 Uhr	KI in Ihrem Vertrieb So setzen Unternehmen KI-Projekte erfolgreich um. Change im Vertrieb Erkenntnisse aus über 200 Veränderungsprojekten. Abschlussdiskussion KI - strategischer Imperativ oder kurzfristiger Hype?
Ende gegen 17.00 Uhr	