

KI im B2B-Verkauf verstehen & anwenden

Der Praxis-Booster für KI-Einsteiger:innen im Sales

- ◆ Verkaufsargumente optimieren und auf den Punkt bringen
- ◆ Einwände professionell behandeln und gezielt entkräften
- ◆ Individuelle Kundenbedürfnisse mit datenbasierter Präzision adressieren
- ◆ Mit KI-gestützten Strategien die Abschlussquote steigern



Mag. Lothar
Lackner

Ihr Nutzen

Nutzen Sie KI als Ihren Verkaufsbooster! In diesem Intensiv-Workshop lernen Sie, wie Sie generative KI (ChatGPT, MS Copilot & Co.) gezielt im B2B-Vertrieb einsetzen, um Ihre Verkaufsgespräche präziser, überzeugender und erfolgreicher zu gestalten.

Durch praxisnahe Übungen erarbeiten Sie Ihre eigenen optimierten Prompts (Eingabeaufforderungen für KI-generierte Ergebnisse) und setzen KI-Tools direkt in Ihrem Vertriebsalltag ein. So steigern Sie Ihre Effizienz und gewinnen einen strategischen Vorsprung im Wettbewerb.

Wichtig für

Dieser Workshop richtet sich an erfahrene B2B-Verkäufer:innen, die KI als Erfolgsbooster nutzen wollen:

- ◆ Geschäftsführer:innen
- ◆ Vertriebsleiter:innen
- ◆ Erfahrene Verkäufer:innen und Key Account Manager:innen
- ◆ B2B-Sales-Profis mit ersten Erfahrungen mit KI-Tools wie ChatGPT oder Copilot
- ◆ Consultants & Business Development Manager:innen, die KI gezielt für strategische Verkaufsprozesse einsetzen wollen

3. März 2027 | Wien

Forum Vorteilspreis



Das erwartet Sie im Workshop

1. Grundlagen der KI im Verkauf

- ◆ Wie funktioniert generative KI & welche Modelle sind relevant?
- ◆ Datenschutz, Compliance & ethische Aspekte
- ◆ Grenzen & Möglichkeiten von KI im Vertrieb

2. Prompt Engineering: KI effektiv füttern

- ◆ Erfolgreiche Prompts für den Vertrieb: Struktur, Tonalität, Zielgruppenansprache
- ◆ Best Practices für den Vertriebsalltag
- ◆ Entwicklung individueller Prompts für Erstkontakt, Follow-ups & Einwandbehandlung

3. KI im B2B-Vertrieb: Erfolgreiche Anwendung

- ◆ Angebote optimieren & Verkaufspsychologie mit KI nutzen
- ◆ KI als Mentor: Selbstcoaching, Simulationen & Performance-Steigerung
- ◆ Personalisierte Verkaufsmaterialien mit KI-Unterstützung erstellen

4. KI-gestützte Datenanalyse & Vertriebsstrategie

- ◆ Strategische Nutzung von KI-gestützter Datenanalyse
- ◆ Automatisierung von Reporting & Forecasting
- ◆ Kombination von CRM-Systemen mit KI-Tools

5. Effiziente Dokumentation & Follow-ups

- ◆ Automatisierte Dokumentation mit Diktier- & Audio-Tools
- ◆ Strukturierte Gesprächszusammenfassungen mit KI erstellen
- ◆ Personalisierte Follow-up-E-Mails & Nachfassaktionen optimieren

6. KI-Tools in der Praxis: ChatGPT, Microsoft Copilot und Co.

- ◆ Vertiefte Einblicke & Hands-on-Training
- ◆ Integration von KI in bestehende Sales-Workflows

7. Praxisübungen: Direkt umsetzen & profitieren

- ◆ Live-Tests & interaktive Übungen mit eigenen Vertriebsfällen
- ◆ Entwicklung und Optimierung eigener KI-gestützter Vertriebsstrategien
- ◆ Simulationen und individuelles Feedback
- ◆ Erstellung individueller KI-gestützter Vertriebsleitfäden

Methoden & Praxisanteil

Dieser Workshop setzt auf eine intensive, praxisnahe Vermittlung:

- ◆ **Interaktive Vorträge** mit aktuellen Best Practices.
- ◆ **Hands-on-Workshop** zur direkten Umsetzung eigener KI-Lösungen.
- ◆ **Fallstudien & Erfolgsgeschichten** aus realen KI-Projekten.
- ◆ **Live-Demos & Q&A-Sessions** für maximale Praxisrelevanz.
- ◆ **Gruppenarbeit & Peer-Review**, um Wissen gemeinsam zu vertiefen.

Bitte bringen Sie zum KI-Workshop unbedingt Ihren eigenen **Laptop** mit und stellen Sie sicher, dass Sie Zugang zu **ChatGPT** oder **Microsoft Copilot** haben.

Die Gratisversionen sind für sinnvolle berufliche Anwendungen nur eingeschränkt nutzbar. Um alle Funktionen nutzen zu können, empfehlen wir Ihnen, ein Abonnement für ChatGPT Plus abzuschließen. Dafür investieren Sie ca. € 20,- pro Monat und das Abo kann gegebenenfalls im ersten Monat auch wieder storniert werden.

Ihr Referent

Mag. Lothar Lackner ist Geschäftsführer der IFDT GmbH, Lektor für „Digitalisierung“ an der Universität Graz und freiberuflicher FH-Lektor für „Data Science and Data Warehouse“.

Er und sein Team begleiten Unternehmen bei der Einführung von Retrieval-Augmented Generation (RAG) – einer Methode, bei der KI-Modelle mit relevanten Informationen aus unternehmens-eigenen Datenquellen angereichert werden, um die Genauigkeit und Relevanz der Ergebnisse deutlich zu steigern. In zahlreichen Vorträgen und Workshops vermittelt er praxisnah die Chancen, Herausforderungen und Risiken des Einsatzes generativer KI in Unternehmen.

Termin | Ort

3. März 2027

Seminarnummer MV703726

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee

Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen

Übernachtungsmöglichkeiten.

Bitte rufen Sie uns an: +43 1 533 86 36-0

Begrenzte Teilnehmer:innenanzahl

maximal 12 Personen

Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,

Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat

€ 710,- pro Person

€ 650,- für Personen aus allen Unternehmen,

die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com

Online | www.opwz.com

oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung.

Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.

Information

zur Organisation: Customer Service

+43 1 533 86 36-0

zum Inhalt:

Bibiane Sibera

+43 1 533 86 36-56

bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agnb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com

Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung