

Corso - Kurs

7/2298 - KI im Vertrieb: Smarter verkaufen, Kunden besser erreichen

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Zentrum für Technologie und Management GmbH, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
nur für Mitgliedsfirmen des Unternehmerverbandes Südtirol

Kursbetreuung: Martina Gufler (m.gufler@unternehmerverband.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Mitarbeiter*innen aus Vertrieb und Marketing

Prerequisiti - Voraussetzungen

Folgende Tools benötigen die TeilnehmerInnen zur Durchführung der praktischen Übungen: # ChatGPT Gratisversion oder # M365 Copilot-Chat (in M365-Enterprise-Lizenzen inkludiert)

Bitte bringen Sie Ihre Zugangsdaten zum Seminar mit!

Obiettivi - Ziele

Dieses praxisorientierte Training zeigt, wie GenAI-Tools Prozesse im Bereich Vertrieb und Marketing unterstützen können. Die Teilnehmenden lernen, wie sie KI gezielt im Vertrieb einsetzen können, um Kunden besser zu verstehen, neue Leads zu identifizieren und Vertriebsprozesse effizienter zu gestalten. Sie entwickeln praxisnahe Ansätze für die personalisierte Kundenansprache, optimieren Angebote und nutzen KI für Markt- und Wettbewerbsanalysen. Dabei lernen sie, relevante Daten gezielt auszuwerten und daraus konkrete Handlungsempfehlungen für ihren Vertriebsalltag abzuleiten.

Contenuti - Inhalte

Lead-Generierung

- **Datenanalyse & Segmentierung**
- **KI durchsucht CRM-Daten, Social Media, Webseiten und externe Datenquellen.**
- **Muster im Verhalten bestehender Kunden erkennen und Profile für ideale Leads erstellen.**

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 erstellen anhand 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
- Verknüpft interne und externe Datenquellen für ein vollständiges Kundenprofil

Segmentierung & Clustering

- Kunden nach Verhalten, Interessen, Kaufkraft gruppieren
- Mustererkennen: z. B. „Welche Kundengruppe reagiert auf bestimmte Angebote?“

Churn- und Lifetime-Value-Analyse

- Abwanderungsrisiken erkennen
- Kundenwert über einen Zeitraum auswerten
- Handlungsempfehlungen zur Kundenbindung generieren

Analyse Mitbewerber

- Daten aus öffentlichen Quellen: Websites, Social Media, Preislisten, Produktkataloge auswerten

Text- und Inhaltsanalyse

- Inhalte wie Produktbeschreibungen, Marketingtexte, Kundenbewertungen analysieren
- Trends und Positionierung der Mitbewerber erkennen
- Preis- und Angebotsvergleich und Unterschiede identifizieren
- Prognostiziert Preisänderungen basierend auf Marktbewegungen prognostizieren

Markttrends & Sentiment-Analyse

- Social-Media-Daten und Rezensionen auswerten, um die Wahrnehmung von Mitbewerbern zu verstehen.
- Erkennt Stärken und Schwächen der Konkurrenz erkennen mittels spezialisierter Prompts (SWOT)

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 Netzwerken.
- Wahrnehmung der Produkte oder Marken analysieren

Wettbewerbs- und Preisvergleich

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

Docente - Kursleiter

Markus Jestl – EGOS!

Er ist seit 2022 als Trainer tätig und verfügt über fundierte Praxiserfahrung in den Bereichen Microsoft 365, Künstliche Intelligenz und digitale Anwendungen. Als ausgebildeter Medien- und Kommunikationsdesigner verbindet er technisches Know-how mit einem ausgeprägten Verständnis für Gestaltung, Kommunikation und praxisorientierte Wissensvermittlung. In zahlreichen Projekten für namhafte Unternehmen und Institutionen, darunter Raiffeisen, Tirol Kliniken, SPAR und die Universität Innsbruck, konnte er seine Expertise unter Beweis stellen. Seine Trainings zeichnen sich durch eine klare, verständliche Vermittlung, Raum zum Ausprobieren und eine individuelle Begleitung der Teilnehmer aus.

[LinkedIn](#)

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Deutsch

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

4 Stunden

25/11/2026

von 13.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Onlineplattform Zoom

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Montag, 16. November 2026

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 230,00 + MwSt.

Schulungsunterlagen inbegriffen.

Dieser Betrag kann für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden.

Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Jeder Teilnehmer, der mindestens 85% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.