

Vertriebsmitarbeiter durch KI unterstützen: Neue Kunden akquirieren

ZAP Zurück am
Arbeitsplatz

Das Besondere an den ZAP-Seminaren: Optimaler Transfer-
nutzen durch Anwendung und Vertiefungs-Seminar

Durchführungen

2026

Nr. ACT9426 **2. Durchführung 2026**

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 18. – 19. Mai 2026, St.Gallen

Nr. ACT9436 **3. Durchführung 2026**

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 14. – 15. September 2026, St.Gallen

Nr. ACT9446 **4. Durchführung 2026**

- 1. Teil Vorbereitung:
Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll
- 2. Teil 23. – 24. November 2026, St.Gallen

Dauer: 1 Tag Vorbereitung*
2 Tage Vertiefung

*siehe dazu www.sgbs.ch/zap

Seminargebühr:** CHF 3 900.-

** zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch
in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und
Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/act94

Zielgruppe (w/m)

Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter,
die verstehen wollen, wie moderne
KI-Tools gezielt im Akquisitionsprozess
eingesetzt werden können, um den
Umsatz zu steigern und neue Märkte
zu erschliessen.

Konzept

Wie kommen Sie mit KI schneller zu
neuen Kunden? In einem hart umkämpf-
ten Markt entscheidet Schnelligkeit. Wer
die richtigen Kunden zuerst erreicht, ge-
winnt. Mit Künstlicher Intelligenz können
Vertriebsmitarbeiter heute gezielter, effi-
zienter und erfolgreicher neue Kunden
finden als je zuvor. In diesem praxisna-
hen Seminar erfahren Sie:

- Wie KI innerhalb von Minuten die
besten Zielkunden identifiziert
- Wo Sie relevante Markt- und
Kauf-Signale entdecken, bevor der
Wettbewerb reagiert
- Wie Sie Leadlisten automatisch
erstellen und qualifizieren
- Welche Tools sich sofort in Ihren
Vertriebsalltag integrieren lassen

Die Teilnehmer lernen, wie Künstliche
Intelligenz den Vertrieb nicht ersetzt,
sondern als strategischer Partner agiert.
Im Fokus stehen Methoden und Tools,
um qualifizierte Leads zu identifizieren,
Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erken-
nen und Kontaktaufnahmeprozesse zu
automatisieren. Ihr Nutzen:

- Mehr Umsatzpotenzial in kürzerer
Zeit
- Wettbewerbsvorteil durch voraus-
schauende Marktbeobachtung
- Praxisbeispiele, die Sie sofort
umsetzen können

Themen

Grundlagen der KI im Vertrieb

- Was KI heute leisten kann – und was
(noch) nicht
- Unterschiede zwischen klassischen
CRM-Systemen und KI-gestützten
Lösungen

Neue Kunden finden mit KI

- Datenquellen und Datenqualität:
Woher kommen die Informationen?
- Predictive Analytics: Zielkunden iden-
tifizieren, bevor der Wettbewerb es
tut
- Social Listening: Relevante Signale im
Markt erkennen

Neukundenakquisition mit KI

- Wie kann die Neukunden-Akquisition
bei richtigem Einsatz der KI entschei-
dend verbessert werden?
- Wie findet man dank KI attraktive
neue Kunden?
- Wie lassen sich viele KPI's des Ver-
kaufsmanagements dank KI deutlich
verbessern?

Praxisnahe Anwendungsbeispiele

- Automatisierte Lead-Scoring-Modelle
- Chatbots für die Erstansprache
- KI-gestützte Marktsegmentierung

Ethik & Datenschutz

- DSGVO-konforme Nutzung von Kun-
dendaten
- Transparenz gegenüber Interessenten
und Kunden

Interaktive Übung

- Live-Demo: Von der Zieldefinition bis
zur fertigen Liste potentieller Neu-
kunden
- Diskussion: Wie lassen sich diese
Methoden im eigenen Unternehmen
umsetzen?

Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH- 9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung/Funktion

Geburtsdatum

Datum

Unterschrift

ZAP 2026

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung www.sgbs.ch/hotel

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programtteils.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb