Vertriebsmitarbeiter durch KI unterstützen: Neue Kunden akquirieren

ZAP Zurück am Arbeitsplatz

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

Durchführungen

2027

Nr. ACT9417	**1. Durchführung 2027**	
1. Teil	Vorbereitung: Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll	
2. Teil	17. – 18. Mai 2027, St.Gallen	
Nr. ACT9427	**2. Durchführung 2027**	
1. Teil	Vorbereitung: Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll	
2. Teil	13. – 14. September 2027, St.Gallen	
Nr. ACT9437	**3. Durchführung 2027**	
1. Teil	Vorbereitung: Selbststudium 1 Tag, Lernprotokoll	
2. Teil	22. – 23. November 2027, 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 umkämpften Markt entscheidet Schnelligkeit. Wer die richtigen Kunden zuerst erreicht, gewinnt. Mit Künstlicher Intelligenz können Vertriebsmitarbeiter heute gezielter, effizienter und erfolgreicher neue Kunden finden als je zuvor. In diesem praxisnahen 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 erkennen und Kontaktaufnahmeprozesse zu automatisieren. Ihr Nutzen:

- Mehr Umsatzpotenzial in kürzerer Zeit
- Wettbewerbsvorteil durch vorausschauende 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 identifizieren, 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 entscheidend verbessert werden?
- Wie findet man dank KI attraktive neue Kunden?
- Wie lassen sich viele KPI's des Verkaufsmanagements dank KI deutlich verbessern?

Praxisnahe Anwendungsbeispiele

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

Ethik & Datenschutz

- DSGVO-konforme Nutzung von Kundendaten
- Transparenz gegenüber Interessenten und Kunden

Interaktive Übung

- Live-Demo: Von der Zieldefinition bis zur fertigen Liste potentieller Neukunden
- 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

Anmeldung

GA 2027

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 Programmteils.

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 werden 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.

Annullation, Rücktritt, Stornierung
Eine Annullation 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 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage 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