

Seminar: Verkauf und Künstliche Intelligenz

KI gezielt nutzen für mehr Umsatz, bessere Kundenansprache und effizientere Vertriebsprozesse

Durchführungen

2027

Nr. TA7917 **1. Durchführung 2027**
5. – 6. Juli 2027
St.Gallen

Nr. TA7927 **2. Durchführung 2027**
22. – 23. November 2027
St.Gallen

Dauer: 2 Tage

Seminargebühr*: CHF 3300.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ta79

Zielgruppe (w/m)

- Vertriebsleiter, Sales Directors, Leiter Key Account Management
- Business Development Manager
- Geschäftsführer aus dem Mittelstand
- Führungskräfte, die den Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb strategisch und operativ vorantreiben wollen.

Konzept

Das zweitägige Seminar der St. Gallen Business School zeigt, wie Unternehmen Künstliche Intelligenz entlang der gesamten Vertriebslogik einsetzen können: von Wachstumsstrategie, Planung und Forecast über Vertriebsstrategie und Verkaufsprozesse bis hin zu Key Account Management, Inside Sales und Service. Die Teilnehmenden lernen konkrete Use Cases kennen, bewerten deren Potenzial für das eigene Unternehmen und entwickeln Ansatzpunkte für eine wirksame Umsetzung: KI-gestützte Lead-Generierung und Lead-Qualifizierung, datenbasierte Pipeline-Prognosen, Next-Best-Action-Modelle, personalisierte E-Mails und Angebote, automatisierte CRM-Einträge, Chatbots und Sales Agents, Vertrags- und Angebotsanalysen sowie KI-basiertes Sales-Coaching. Dabei geht es nicht um Technik um der Technik willen, sondern um die Frage, wie KI den Vertrieb schneller, präziser, kundenorientierter und ergebnisstärker macht.

Nach dem Seminar können die Teilnehmenden beurteilen, welche KI-Anwendungen im eigenen Vertrieb den größten Wertbeitrag leisten. Sie verstehen, wie KI die Vertriebsstrategie, den Verkaufs-

prozess und die operative Steuerung unterstützt. Sie erhalten konkrete Ansätze, um Effizienz, Abschlussquote, Forecast-Qualität und Kundenrelevanz zu verbessern. Zudem entwickeln sie ein klares Bild davon, welche organisatorischen, prozessualen und kulturellen Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz von KI im Vertrieb notwendig sind.

Themen

KI als Hebel für Wachstums- und Vertriebsstrategie

Wo KI im Vertrieb den größten Beitrag leisten kann: bei Markt- und Kundenanalysen, Forecasts, Ressourcenplanung, Identifikation attraktiver Potenziale nach Accounts, Produkten und Märkten.

Lead-Generierung und Lead-Qualität

Wie KI bessere Leads identifiziert, Scoring-Modelle verbessert, Zielgruppen präziser segmentiert und Buying Teams sichtbar macht.

Forecast, Prognosen und Vertriebscontrolling

Wie KI Forecasts stabilisiert, operative Pipeline-Prognosen verbessern und Abweichungen frühzeitig erkennen lässt.

Personalisierte Kundenansprache

Wie KI unterstützt bei individualisierten E-Mails, Angeboten, Follow-ups und Gesprächsvorbereitungen. Cross-Selling-

und Upselling-Potenziale erkennen und in eine relevante Kundenkommunikation überführen.

Automatisierung im Vertriebsprozess

Wie KI Routineaufgaben im Vertrieb, CRM-Einträge, Terminsetzungen, Dokumentation, Angebotserstellung, Rechnungsprozesse und Freigaben effizienter gestalten kann.

Conversational AI: Chatbots und Sales Agents

Wie Chatbots und KI-basierte Telefon- oder Text-Agenten Leads qualifizieren, Erstgespräche führen, Kundenanfragen beantworten und Termine vereinbaren.

Angebots-, Dokumenten- und Vertragsanalyse

Wie KI Ausschreibungen, Preisblätter, Angebote und Verträge analysiert, KPIs extrahiert Risiken erkennt und Zusammenfassungen erstellt und damit Vorbereitung, Nachbereitung und Entscheidungsprozesse im Vertrieb deutlich beschleunigt.

KI-basiertes Sales-Coaching

Wie KI Verkaufsgespräche analysiert, Hinweise zu Argumentation, Einwandbehandlung und Abschlussorientierung gibt und Trainingsimpulse für Vertriebsteams gibt.

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

Telefon

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Telefax

Vorname, Name

E-Mail

Firma

Stellung/Funktion

Strasse, Nummer

Geburtsdatum

Land, PLZ, Ort

Datum

Branche, Anzahl Beschäftigte

Unterschrift

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 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.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations 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