

Strategische Neukundengewinnung durch Kundenprofiling mit KI (Präsenz)

Akquisestrategie für mehr Kundschaft und höheren Umsatz

Kunden-Profiling trifft Künstliche Intelligenz: In diesem praxisorientierten Seminar lernst du, wie du aus Daten, Beobachtungen und gezielter KI-Recherche belastbare Kunden-Profile erstellst und daraus konkrete Akquisestrategien ableitest. Du verbindest kriminalistische Logik, psychologische Kaufmotive und moderne KI-Tools, um Zielkundinnen und Zielkunden schneller zu finden, besser zu verstehen und effizienter anzusprechen. Erfahre, wie du mit kriminalistischer Logik und KI-gestützter Recherche die richtigen Kundinnen und Kunden findest und systematisch neue Umsatzpotenziale erschließt. Praxisnah und sofort umsetzbar.

Inhalte

Akquisestrategien

- Von der Akquise zum Wunschkunden.
- Akquisemethoden auf dem Prüfstand – Strategie-Check.
- Neue Anforderungen an erfolgreiche Akquise.
- Handlungs- und Entscheidungsmotive von Kundinnen und Kunden.
- Gezielte KI-Recherche.

Wunschkundinnen und -kunden gewinnen

- Die Wunschkundendefinition.
- Typologien deiner Wunschkundinnen und -kunden.
- Von der Zielklarheit zum Wunschkunde.
- Der „ideale“ Kunde, die „optimale“ Zielgruppe für deinen Vertrieb.

Mit KI identifizierst du genau die Kundengruppen, die wirklich zu deinem Angebot passen. KI beschleunigt die Recherche und liefert tiefere Hinweise auf Bedürfnisse, Entscheidungsfaktoren und Kaufbarrieren.

Zielkundinnen und -kunden optimal ansprechen

- KI in der Zielkundenrecherche: Tools, Suchstrategien, Prompting-Basics und Qualitätsprüfung der Ergebnisse.
- Das nötige Wissen über Kunden- und Zielgruppenpotenziale identifizieren.
- Kaufmotive und Entscheidungsmotive analysieren und strategisch nutzen.
- Potenzial-Check für Zielkundinnen und -kunden.
- Umsatzpotenziale aktivieren.
- Live-Recherche für ein reales Zielsegment.
- Erstellung eines umsetzbaren Akquiseplans.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du weißt, wie du mit KI-gestützten Recherchen Zielkunden identifizieren und relevante Insights extrahieren kannst.
- Du lernst die logische und strukturierte Methode "Kunden-Profiling" kennen und kannst sie für deine aktive, strategische Neukundengewinnung erfolgreich einsetzen.
- Du lernst, zu denken und zu arbeiten wie ein:e Profiler:in in der Kriminalistik, du erarbeitest dir den „Tatort Kunde“ und erkennst so die „idealen“ Kund:innen und die „optimale“ Zielgruppe für deinen Vertrieb.
- Du kennst die Handlungs- und Entscheidungsmotive deiner Kund:innen und du weißt, wie du „im Kopf deiner Kunden spazieren gehst“.

- Du kannst die Profiler-Methode direkt in deinen Arbeitsalltag transferieren, sie anwenden und damit neue Umsatzpotenziale aktivieren.
- Du erarbeitest dir Storyboards und identifizierst Handlungs- und Entscheidungsmotive deiner Zielkund:innen.
- Du weißt, wie du Kaufmotive und Entscheidungsmotive analysierst und strategisch nutzt.
- Du kannst deine bisherigen Akquisemethoden mit Kunden-Profilung kombinieren.
- Du setzt konkrete Akquise-Maßnahmen, die sofort getestet und skaliert werden können, um.
- Nach dem Seminar arbeitest du mit klaren Profilen, KI-gestützten Recherche-Workflows und einem sofort einsetzbaren Akquisefahrplan.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Live-Recherche, Diskussion von Fall-/Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten, Praxistransfer und Trainer-Input. Erstellung eines umsetzbaren Akquisepfades.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebs- und Verkaufsleiter:innen, Vertriebsmanager:innen, Verantwortliche im Verkaufsmanagement, Entscheider:innen im Vertrieb, Produktmanager:innen, Unternehmer:innen und Geschäftsführer:innen, die ihre Neukundenakquise neu positionieren und zukunftssicher gestalten möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

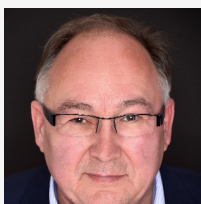
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Andreas Wenzlau

Ich begleite Menschen, weil mich das gemeinsame Entwickeln neuer Möglichkeiten antreibt. Meine Erfahrungen als Vertriebsleiter und Geschäftsführer einer Wirtschafts- und Verkaufsförderung haben mir gezeigt, wie wichtig klare Kommunikation, Zielorientierung und echte Veränderungsbereitschaft sind. Als Coach motiviert mich, Potenziale sichtbar zu machen, Stress zu reduzieren und nachhaltige Entwicklung zu fördern. Ich bin Trainer

und Coach geworden, weil wirksam
unterstützte Menschen mehr
erreichen.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

16.-17.07.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Parkhotel Messe-Airport

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 16.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 17.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

12.-13.10.2026

Köln

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Köln West

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 13.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.03.2027

München

Veranstaltungsort

H4 Hotel München Messe

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 10.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 11.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/3535

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3535

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Strategische Neukundengewinnung durch Kundenprofiling mit KI (Live-Online)

Akquisestrategie für mehr Kundschaft und höheren Umsatz

Kunden-Profiling trifft Künstliche Intelligenz: In diesem praxisorientierten Seminar lernst du, wie du aus Daten, Beobachtungen und gezielter KI-Recherche belastbare Kunden-Profile erstellst und daraus konkrete Akquisestrategien ableitest. Du verbindest kriminalistische Logik, psychologische Kaufmotive und moderne KI-Tools, um Zielkundinnen und Zielkunden schneller zu finden, besser zu verstehen und effizienter anzusprechen. Erfahre, wie du mit kriminalistischer Logik und KI-gestützter Recherche die richtigen Kundinnen und Kunden findest und systematisch neue Umsatzpotenziale erschließt. Praxisnah und sofort umsetzbar.

Inhalte

Akquisestrategien

- Von der Akquise zum Wunschkunden.
- Akquisemethoden auf dem Prüfstand – Strategie-Check.
- Neue Anforderungen an erfolgreiche Akquise.
- Handlungs- und Entscheidungsmotive von Kundinnen und Kunden.
- Gezielte KI-Recherche.

Wunschkundinnen und -kunden gewinnen

- Die Wunschkundendefinition.
- Typologien deiner Wunschkundinnen und -kunden.
- Von der Zielklarheit zum Wunschkunde.
- Der „ideale“ Kunde, die „optimale“ Zielgruppe für deinen Vertrieb.

Mit KI identifizierst du genau die Kundengruppen, die wirklich zu deinem Angebot passen. KI beschleunigt die Recherche und liefert tiefere Hinweise auf Bedürfnisse, Entscheidungsfaktoren und Kaufbarrieren.

Zielkundinnen und -kunden optimal ansprechen

- KI in der Zielkundenrecherche: Tools, Suchstrategien, Prompting-Basics und Qualitätsprüfung der Ergebnisse.
- Das nötige Wissen über Kunden- und Zielgruppenpotenziale identifizieren.
- Kaufmotive und Entscheidungsmotive analysieren und strategisch nutzen.
- Potenzial-Check für Zielkundinnen und -kunden.
- Umsatzpotenziale aktivieren.
- Live-Recherche für ein reales Zielsegment.
- Erstellung eines umsetzbaren Akquiseplans.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du weißt, wie du mit KI-gestützten Recherchen Zielkunden identifizieren und relevante Insights extrahieren kannst.
- Du lernst die logische und strukturierte Methode "Kunden-Profiling" kennen und kannst sie für deine aktive, strategische Neukundengewinnung erfolgreich einsetzen.
- Du lernst, zu denken und zu arbeiten wie ein:e Profiler:in in der Kriminalistik, du erarbeitest dir den „Tatort Kunde“ und erkennst so die „idealen“ Kund:innen und die „optimale“ Zielgruppe für deinen Vertrieb.
- Du kennst die Handlungs- und Entscheidungsmotive deiner Kund:innen und du weißt, wie du „im Kopf deiner Kunden spazieren gehst“.

- Du kannst die Profiler-Methode direkt in deinen Arbeitsalltag transferieren, sie anwenden und damit neue Umsatzpotenziale aktivieren.
- Du erarbeitest dir Storyboards und identifizierst Handlungs- und Entscheidungsmotive deiner Zielkund:innen.
- Du weißt, wie du Kaufmotive und Entscheidungsmotive analysierst und strategisch nutzt.
- Du kannst deine bisherigen Akquisemethoden mit Kunden-Profilung kombinieren.
- Du setzt konkrete Akquise-Maßnahmen, die sofort getestet und skaliert werden können, um.
- Nach dem Seminar arbeitest du mit klaren Profilen, KI-gestützten Recherche-Workflows und einem sofort einsetzbaren Akquisefahrplan.

Methoden

Praxisorientiertes Training mit Live-Recherche, Diskussion von Fall-/Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Arbeitshilfen, Checklisten, Praxistransfer und Trainer-Input. Erstellung eines umsetzbaren Akquiseplans.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf, Vertriebs- und Verkaufsleiter:innen, Vertriebsmanager:innen, Verantwortliche im Verkaufsmanagement, Entscheider:innen im Vertrieb, Produktmanager:innen, Unternehmer:innen und Geschäftsführer:innen, die ihre Neukundenakquise neu positionieren und zukunftssicher gestalten möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

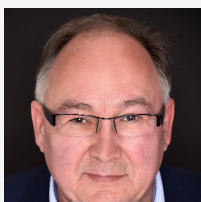
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Andreas Wenzlau

Ich begleite Menschen, weil mich das gemeinsame Entwickeln neuer Möglichkeiten antreibt. Meine Erfahrungen als Vertriebsleiter und Geschäftsführer einer Wirtschafts- und Verkaufsförderung haben mir gezeigt, wie wichtig klare Kommunikation, Zielorientierung und echte Veränderungsbereitschaft sind. Als Coach motiviert mich, Potenziale sichtbar zu machen, Stress zu reduzieren und nachhaltige Entwicklung zu fördern. Ich bin Trainer

und Coach geworden, weil wirksam
unterstützte Menschen mehr
erreichen.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33342

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3535
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.