

KI in der Vertriebsführung: Dein Weg zur digitalen Transformation (Präsenz)

Wie du Künstliche Intelligenz gezielt in deiner Führungsarbeit im Vertrieb einsetzt

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur den Vertrieb, sondern die gesamte Wirtschaftswelt. Als Führungskraft im Vertrieb musst du dein Mindset und deinen Führungsalltag auf innovative Management- und Führungstools ausrichten. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor im strategischen Vertriebsaufbau und in der Führung ist deine KI-Kompetenz. In diesem praxisorientierten Training erhältst du das notwendige Wissen. Entdecke, wie du Künstliche Intelligenz (KI) effektiv nutzen kannst, um deine Führungspraxis und deinen Strategieprozess im Vertrieb nachhaltig zu transformieren.

Inhalte

Reifegradanalyse & Vertriebsstruktur der Zukunft

- Modelle zur Bewertung von KI-Fähigkeit & Transformationsgrad.
- Identifikation von Hebeln & Widerständen in der Organisation.

Strategischer Kompetenzaufbau

- Welche Rollen entstehen? Welche Skills werden zentral?
- Entwicklung individueller KI-Kompetenzprofile (z.B. Sales Engineer, AI-Advisor).

KPI-Systeme & Steuerung neu gedacht

- Welche Metriken wirklich zählen – im datengetriebenen Vertrieb.
- Aufbau von Dashboards, Frühindikatoren & Feedbackschleifen.

Governance, Ethik & Organisationsdesign

- Wie Führung Verantwortung für KI übernimmt.
- Data Governance, Compliance & Wertebasierung.

Change Management & Kommunikation im Team

- Veränderung als Führungsaufgabe begreifen.
- Storytelling, Widerstandsnavigation, psychologische Führungsinstrumente.

Bringe dein Notebook mit!
Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für
die Nachweispflicht von KI-
Kompetenz

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Erkenne den Reifegrad deines Unternehmens und leite Strategien für den Vertrieb ab.
- Entwickle KI-Kompetenzprofile für moderne Vertriebsrollen.
- Gestalte KPI-Systeme und Performance-Architekturen neu.
- Führe Change-Prozesse souverän und mit Haltung.
- Erarbeite ein Strategiepapier als direkt anwendbares Ergebnis für deine Führungspraxis im Vertrieb.

Methoden

Das Training ist interaktiv gestaltet: Es besteht aus Trainer:innen-Input, Live-Demos, Übungsaufgaben und Best-Practice-Beispielen. Du entwickelst mithilfe von KI ein Strategiepapier, das auf deine individuellen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist – eine wertvolle Unterstützung für deinen Arbeitsalltag im Vertrieb.

Für dieses Seminar benötigst du einen Plus Account bei OpenAI für ChatGPT. Dieser kann direkt nach dem Training und ansonsten monatlich gekündigt werden.

Bringe zum Präsenztraining bitte dein Notebook mit.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsleiter:innen, Vertriebsmanager:innen, Verkaufsleiter:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen oder Regionalverkaufsleiter:innen sowie Geschäftsführer:innen Vertrieb; außerdem Teamleads oder strategische Entscheider:innen, und alle mit Verantwortung im Bereich des Vertriebsmanagements oder jene, die neue Formen der Künstlichen Intelligenz (KI) erfolgreich in ihre Führungsarbeit im Vertrieb integrieren möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Geprüfte:r Trainer:in Vertrieb und Verkauf / Sales Trainer

Zertifizierte:r Vertriebsmanager:in / Sales Manager

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



Katharina Stapel

Verhaltensökonomin, MBA und Expertin für digitales Kauf- und Entscheidungsverhalten. In meiner Arbeit verbinde ich wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Behavioral Science mit praxisnahen Sales- und Marketingprozessen. Mich zeichnet ein klarer Blick auf Daten, menschliches Verhalten und Wirkung aus: Ich analysiere, wie Menschen wirklich entscheiden, und übersetze das in umsetzbare Strategien. Es motiviert mich dabei vor allem, Komplexität zu reduzieren, bessere Entscheidungen zu ermöglichen und Unternehmen wirksam weiterzuentwickeln. Trainerin und Coachin bin ich, weil ich Wirkung schaffen will, messbar, relevant und nachhaltig.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

30.06.-01.07.2026

Köln

Veranstaltungsort

PULLMAN Cologne

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 30.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 01.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

12.-13.10.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Stuttgart Airport

Messe

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 13.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

18.-19.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 18.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 19.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42429

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 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/42429

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

KI in der Vertriebsführung: Dein Weg zur digitalen Transformation (Live-Online)

Wie du Künstliche Intelligenz gezielt in deiner Führungsarbeit im Vertrieb einsetzt

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur den Vertrieb, sondern die gesamte Wirtschaftswelt. Als Führungskraft im Vertrieb musst du dein Mindset und deinen Führungsalltag auf innovative Management- und Führungstools ausrichten. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor im strategischen Vertriebsaufbau und in der Führung ist deine KI-Kompetenz. In diesem praxisorientierten Training erhältst du das notwendige Wissen. Entdecke, wie du Künstliche Intelligenz (KI) effektiv nutzen kannst, um deine Führungspraxis und deinen Strategieprozess im Vertrieb nachhaltig zu transformieren.

Inhalte

Reifegradanalyse & Vertriebsstruktur der Zukunft

- Modelle zur Bewertung von KI-Fähigkeit & Transformationsgrad.
- Identifikation von Hebeln & Widerständen in der Organisation.

Strategischer Kompetenzaufbau

- Welche Rollen entstehen? Welche Skills werden zentral?
- Entwicklung individueller KI-Kompetenzprofile (z.B. Sales Engineer, AI-Advisor).

KPI-Systeme & Steuerung neu gedacht

- Welche Metriken wirklich zählen – im datengetriebenen Vertrieb.
- Aufbau von Dashboards, Frühindikatoren & Feedbackschleifen.

Governance, Ethik & Organisationsdesign

- Wie Führung Verantwortung für KI übernimmt.
- Data Governance, Compliance & Wertebasierung.

Change Management & Kommunikation im Team

- Veränderung als Führungsaufgabe begreifen.
- Storytelling, Widerstandsnavigation, psychologische Führungsinstrumente.

Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für
die Nachweispflicht von KI-
Kompetenz

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Erkenne den Reifegrad deines Unternehmens und leite Strategien für den Vertrieb ab.
- Entwickle KI-Kompetenzprofile für moderne Vertriebsrollen.
- Gestalte KPI-Systeme und Performance-Architekturen neu.
- Führe Change-Prozesse souverän und mit Haltung.
- Erarbeite ein Strategiepapier als direkt anwendbares Ergebnis für deine Führungspraxis im Vertrieb.

Methoden

Das Training ist interaktiv gestaltet: Es besteht aus Trainer:innen-Input, Live-Demos, Übungsaufgaben und Best-Practice-Beispielen. Du entwickelst mithilfe von KI ein Strategiepapier, das auf deine individuellen Bedürfnisse im Vertrieb zugeschnitten ist – eine wertvolle Unterstützung für deinen Arbeitsalltag im Vertrieb.

Für dieses Seminar benötigst du einen Plus Account bei OpenAi für ChatGPT. Dieser kann direkt nach dem Training und ansonsten monatlich gekündigt werden.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. [ChatGPT](#), [Gemini](#), [HeyGen](#), [Perplexity](#) etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte im Vertrieb, Vertriebsleiter:innen, Vertriebsmanager:innen, Verkaufsleiter:innen, Gebietsverkaufsleiter:innen oder Regionalverkaufsleiter:innen sowie Geschäftsführer:innen Vertrieb; außerdem Teamleads oder strategische Entscheider:innen, und alle mit Verantwortung im Bereich des Vertriebsmanagements oder jene, die neue Formen der Künstlichen Intelligenz (KI) erfolgreich in ihre Führungsarbeit im Vertrieb integrieren 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



Katharina Stapel

Verhaltensökonomin, MBA und Expertin für digitales Kauf- und Entscheidungsverhalten. In meiner Arbeit verbinde ich wissenschaftliche Erkenntnisse aus der Behavioral Science mit praxisnahen Sales- und

Marketingprozessen. Mich zeichnet ein klarer Blick auf Daten, menschliches Verhalten und Wirkung aus: Ich analysiere, wie Menschen wirklich entscheiden, und übersetze das in umsetzbare Strategien. Es motiviert mich dabei vor allem, Komplexität zu reduzieren, bessere Entscheidungen zu ermöglichen und Unternehmen wirksam weiterzuentwickeln. Trainerin und Coachin bin ich, weil ich Wirkung schaffen will, messbar, relevant und nachhaltig.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

09.-10.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 09.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 10.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42430

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42429

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