KI im B2B-Vertrieb: Vom Prozess zum Erfolg (Präsenz)

Vertriebsprozesse analysieren – KI-Potenziale identifizieren – Umsetzungsstrategie entwickeln

Künstliche Intelligenz ist längst kein Hype mehr, sondern verändert den B2B-Vertrieb strukturell: schnellere Angebote, besser informierte Kunden, kürzere Entscheidungszyklen und steigende Ansprüche an Führung und Struktur. Doch viele Unternehmen setzen KI ein, ohne ihren Vertriebsprozess zu verstehen – oft mit Frust statt Erfolg. Dieses zweitägige Seminar hilft dir, deinen Salesprozess zu analysieren, KI-Potenziale zu bewerten und eine konkrete To-do-Liste für die erfolgreiche Einführung von KI zu entwickeln.

Inhalte

KI strategisch im Vertriebsprozess verankern
- Wo KI im B2B-Vertrieb sinnvoll integriert werden kann – und wo nicht.
- Typische Implementierungsfehler: Warum KI-Projekte im Vertrieb scheitern.

Vertriebsprozesse KI-fähig machen
- Analyse des bestehenden Salesprozesses als Grundlage für KI-Einsatz.
- Übergabepunkte, Schnittstellen und Verantwortlichkeiten sauber definieren.

Reifegrad & Startklarheit für die KI-Implementierung
- Standortbestimmung: Prozesse, Daten, Systeme, Menschen und Führung.
- Entscheidungsvorlage: Was ist heute implementierbar – und was noch nicht?

Voraussetzungen für eine erfolgreiche KI-Einführung
- Datenqualität, CRM-Struktur und Prozesslogik als Implementierungsfundament.
- Führung, Akzeptanz und Erwartungsmanagement im Vertriebsteam.

Von der Einführung zur nachhaltigen Nutzung von KI im B2B-Vertrieb
- Pilotprojekte, Toolauswahl und Skalierung ohne Insellösungen.
- Entwicklung eines konkreten Implementierungsfahrplans inkl. 30/60/90-Tage-Plan.

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

- Du analysierst deinen eigenen Vertriebsprozess fundiert, strukturiert und praxisnah.
- Du erkennst klar, wo KI in deinem Vertrieb echten Mehrwert schafft – und wo sie lediglich zusätzlichen Aufwand erzeugt.
- Du erhältst praxiserprobte Checklisten zur systematischen Standortbestimmung deiner Vertriebsorganisation.
- Du gewinnst Entscheidungssicherheit für strategische Fragen rund um die Einführung und Nutzung von KI im Vertrieb.
- Du verlässt das Seminar mit einer klar dokumentierten Standortanalyse deines Vertriebs.
- Du gehst mit einer konkreten, priorisierten To-do-Liste für die Einführung von KI in deinem Unternehmen zurück in die Praxis.

Methoden

Das Training ist interaktiv gestaltet: Es besteht aus Trainer-Input, Best-Practice-Beispielen aus dem Mittelstand, strukturierter Selbstanalyse, Checklisten, Partner- und Einzelarbeiten, moderiertem Erfahrungsaustausch. Du entwickelst ein Strategiepapier, das dir den Weg zur Integration von KI in deine Vertriebsorganisation zeigen kann.

Für dieses Seminar benötigst du ein digital Device mit einem Plus Account bei OpenAi für ChatGPT. Dieser sollte zum Trainingsbeginn eingerichtet sein und 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 Vertriebsorganisation 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

Referent:in

Gerhard Matthes

Mein Name ist Gerhard Matthes. Seit über 25 Jahren entwickle ich B2B-Vertriebsteams im Maschinen- und

Anlagenbau, in der Agrar- und Medizintechnik. Meine Trainings bringen neue Verkäufer schnell in Leistung und erfahrene Vertriebler auf ein höheres Umsatzniveau. Entscheidend ist der Praxisfokus: Jedes Training ist exakt auf die reale Vertriebssituation zugeschnitten. Keine Folienflut, sondern aktives Arbeiten an echten Kundenfällen. Verkäufer üben im Training das, was sie im Alltag brauchen – und setzen es sofort um. Unternehmen nutzen diesen Ansatz seit Jahren erfolgreich. Wie entwickeln Sie Ihr Team?

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
max. 12 Teilnehmer:innen

Termine

02.-03.09.2026
Frankfurt a. M.
Veranstaltungsort
relexa hotel Frankfurt/Main

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 02.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

29.-30.10.2026
Düsseldorf
Veranstaltungsort
Novotel City West

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 29.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 30.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.12.2026
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel Berlin, Berlin

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 15.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 16.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.03.2027
München
Veranstaltungsort
Hotel Excelsior by Geisel

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 10.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 11.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.-08.06.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Holiday Inn Hamburg - City Nord

Tage & Uhrzeit
Montag, 07.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 08.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

23.-24.09.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Vienna House Easy by Wyndham Stuttgart

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 23.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 24.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42667

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/42667
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.

KI im B2B-Vertrieb: Vom Prozess zum Erfolg (Live-Online)

Vertriebsprozesse analysieren – KI-Potenziale identifizieren – Umsetzungsstrategie entwickeln

Künstliche Intelligenz ist längst kein Hype mehr, sondern verändert den B2B-Vertrieb strukturell: schnellere Angebote, besser informierte Kunden, kürzere Entscheidungszyklen und steigende Ansprüche an Führung und Struktur. Doch viele Unternehmen setzen KI ein, ohne ihren Vertriebsprozess zu verstehen – oft mit Frust statt Erfolg. Dieses zweitägige Seminar hilft dir, deinen Salesprozess zu analysieren, KI-Potenziale zu bewerten und eine konkrete To-do-Liste für die erfolgreiche Einführung von KI zu entwickeln.

Inhalte

KI strategisch im Vertriebsprozess verankern
- Wo KI im B2B-Vertrieb sinnvoll integriert werden kann – und wo nicht.
- Typische Implementierungsfehler: Warum KI-Projekte im Vertrieb scheitern.

Vertriebsprozesse KI-fähig machen
- Analyse des bestehenden Salesprozesses als Grundlage für KI-Einsatz.
- Übergabepunkte, Schnittstellen und Verantwortlichkeiten sauber definieren.

Reifegrad & Startklarheit für die KI-Implementierung
- Standortbestimmung: Prozesse, Daten, Systeme, Menschen und Führung.
- Entscheidungsvorlage: Was ist heute implementierbar – und was noch nicht?

Voraussetzungen für eine erfolgreiche KI-Einführung
- Datenqualität, CRM-Struktur und Prozesslogik als Implementierungsfundament.
- Führung, Akzeptanz und Erwartungsmanagement im Vertriebsteam.

Von der Einführung zur nachhaltigen Nutzung von KI im B2B-Vertrieb
- Pilotprojekte, Toolauswahl und Skalierung ohne Insellösungen.
- Entwicklung eines konkreten Implementierungsfahrplans inkl. 30/60/90-Tage-Plan.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du analysierst deinen eigenen Vertriebsprozess fundiert, strukturiert und praxisnah.
- Du erkennst klar, wo KI in deinem Vertrieb echten Mehrwert schafft – und wo sie lediglich zusätzlichen Aufwand erzeugt.
- Du erhältst praxiserprobte Checklisten zur systematischen Standortbestimmung deiner Vertriebsorganisation.
- Du gewinnst Entscheidungssicherheit für strategische Fragen rund um die Einführung und Nutzung von KI im Vertrieb.
- Du verlässt das Seminar mit einer klar dokumentierten Standortanalyse deines Vertriebs.
- Du gehst mit einer konkreten, priorisierten To-do-Liste für die Einführung von KI in deinem Unternehmen zurück in die Praxis.

Methoden

Das Training ist interaktiv gestaltet: Es besteht aus Trainer-Input, Best-Practice-Beispielen aus dem Mittelstand, strukturierter Selbstanalyse, Checklisten, Partner- und Einzelarbeiten, moderiertem Erfahrungsaustausch. Du entwickelst ein Strategiepapier, das dir den Weg zur Integration von KI in deine Vertriebsorganisation zeigen kann.

Für dieses Seminar benötigst du ein digital Device mit einem Plus Account bei OpenAi für ChatGPT. Dieser sollte zum Trainingsbeginn eingerichtet sein und 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 Vertriebsorganisation 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

Referent:in

Gerhard Matthes

Mein Name ist Gerhard Matthes. Seit über 25 Jahren entwickle ich B2B-Vertriebsteams im Maschinen- und Anlagenbau, in der Agrar- und Medizintechnik. Meine Trainings

bringen neue Verkäufer schnell in Leistung und erfahrene Vertriebler auf ein höheres Umsatzniveau. Entscheidend ist der Praxisfokus: Jedes Training ist exakt auf die reale Vertriebssituation zugeschnitten. Keine Folienflut, sondern aktives Arbeiten an echten Kundenfällen. Verkäufer üben im Training das, was sie im Alltag brauchen – und setzen es sofort um. Unternehmen nutzen diesen Ansatz seit Jahren erfolgreich. Wie entwickeln Sie Ihr Team?

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
max. 12 Teilnehmer:innen

Starttermine

25.-26.01.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Montag, 25.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 26.01.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42668

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.
€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42667
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