

Kundenorientierte Texte für Vertrieb und Verkauf (Präsenz)

Kurz, prägnant und nutzenorientiert

In einer digitalisierten Vertriebswelt entscheidet nicht nur das Produkt, sondern vor allem die Kommunikation über den Erfolg. Künstliche Intelligenz kann dich dabei unterstützen, schneller und wirkungsvoller zu schreiben – von der E-Mail bis zum Angebot. In diesem Training lernst du u.a., KI gezielt einzusetzen, um deine Texte klar, prägnant und kundenorientiert zu gestalten. Du räumst mit Standardformulierungen auf, bringst Struktur in deine Botschaften und schreibst Texte, die aktivieren und überzeugen. So sparst du Zeit – und steigerst die Wirkung deiner Kommunikation.

Inhalte

Grundlagen vertrieblichen Aussagen

- Einführung in KI-gestützte Texterstellung
- Datenschutz & Ethik im Umgang mit KI
- Dein Geschäftsbrief ist die Visitenkarte deines Vertriebs.
- Gliederung und Dramaturgie deiner Vertriebskorrespondenz.

Bringe deinen Laptop, eine
Reklamation & ein
Beschwerdebeispiel mit!

Richtig formulieren – eine gute Startposition für die vertriebliche Korrespondenz schaffen

- Emotionale Bindungen zwischen Kunde und Verkäufer:in herstellen.
- Bedeutung und Wirkung von Sprache – klar, transparent und kurzweilig.
- Kurz, prägnant und überzeugend formulieren.
- Kundennutzen-Argumentation steht im Vertrieb immer im Mittelpunkt.

Schritt für Schritt zum überzeugenden Text in Vertrieb und Verkauf

- Vertriebskorrespondenz „entrümpeln“.
- K.I.S.S. – Keep it short and simple.
- KI-gestützte Textüberarbeitung: Feintuning, Tonalität, Grammatik & Stil
- Überzeugend argumentieren – Verkaufserfolg steigern.
- Reklamationsmanagement, zielgerichtete Antworten

Handwerkszeug für Texte, die verkaufen

- Wann macht der Einsatz von KI Sinn
- Formulierungsübungen, Gliederung und Dramaturgie.
- Beurteilungskriterien für Ihre vertrieblichen Texte.
- A.I.D.A. – Aufmerksamkeit von der Kundschaft wecken, Interesse für das Produkt/die Dienstleistung erregen, den Wunsch nach dem Produkt wecken und Lesende zu Kaufenden machen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erhältst umsetzbare Tipps und Formulierungshilfen für deine individuelle vertriebliche Korrespondenz per Brief oder E-Mail.
- Es wird dir nach diesem Seminar leichter fallen, vertriebliche Sachverhalte positiv und transparent zu übermitteln und gleichzeitig den emotionalen Anteil herauszuarbeiten.
- Die Verkaufsargumentation in deinen Texten ist kundenorientiert, nutzenorientiert und überzeugend.
- Konkrete Arbeitshilfen erleichtern dir den sofortigen Transfer in deine Praxis in Vertrieb und Verkauf.

- Du arbeitest im Training an deinen eigenen vertrieblichen Texten, bekommst individuelles Feedback und kannst einen besser verkaufenden Text mitnehmen.
- Du lernst Grundlagen der KI in Zusammenhang mit den Texten.

Methoden

Trainer-Input, Analyse von Beispielen, praktische Übungen und Gruppenarbeit mit Diskussion der Ergebnisse, Erfahrungsaustausch, kollegiale Beratung, Arbeitshilfen, Best-Practice-Beispiele. Um die gewonnenen Erkenntnisse anzuwenden, wird systematisch an den eigenen Texten gearbeitet. Konkrete Tipps, wertvolle Anregungen und nützliche Argumente für die Praxis werden vermittelt.

Bringe den eigenen Laptop und eigene Texte mit zum Training!

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

Fach- und Führungskräfte aus Vertriebsinnendienst und Kundenservice. Verkäufer:innen im Innendienst, Verkäufer:innen im Außendienst sowie Mitarbeitende aus Assistenz und Sekretariat in Vertrieb und Verkauf.

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:innen

**Thomas Heinze**

Seit 2003 arbeite ich freiberuflich als Trainer, Berater und Coach. Mit Begeisterung gestalte ich individuelle Entwicklungsprozesse rund um das Thema Kommunikation. Es erfüllt mich, Menschen zu begleiten, die sich weiterentwickeln und neue Perspektiven entdecken möchten. Denn was wirklich zählt, ist die Menschlichkeit. Mein Motto lautet daher: „Mensch & Erfolg“.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/1968

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/1968

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

Kundenorientierte Texte für Vertrieb und Verkauf (Live-Online)

Kurz, prägnant und nutzenorientiert

In einer digitalisierten Vertriebswelt entscheidet nicht nur das Produkt, sondern vor allem die Kommunikation über den Erfolg. Künstliche Intelligenz kann dich dabei unterstützen, schneller und wirkungsvoller zu schreiben – von der E-Mail bis zum Angebot. In diesem Training lernst du u.a., KI gezielt einzusetzen, um deine Texte klar, prägnant und kundenorientiert zu gestalten. Du räumst mit Standardformulierungen auf, bringst Struktur in deine Botschaften und schreibst Texte, die aktivieren und überzeugen. So sparst du Zeit – und steigert die Wirkung deiner Kommunikation.

Inhalte

Grundlagen vertrieblichen Aussagen

- Einführung in KI-gestützte Texterstellung
- Datenschutz & Ethik im Umgang mit KI
- Dein Geschäftsbrief ist die Visitenkarte deines Vertriebs.
- Gliederung und Dramaturgie deiner Vertriebskorrespondenz.

Bringen deinen eigenen Texte mit zum Training!

Richtig formulieren – eine gute Startposition für die vertriebliche Korrespondenz schaffen

- Emotionale Bindungen zwischen Kunde und Verkäufer:in herstellen.
- Bedeutung und Wirkung von Sprache – klar, transparent und kurzweilig.
- Kurz, prägnant und überzeugend formulieren.
- Kundennutzen-Argumentation steht im Vertrieb immer im Mittelpunkt.

Schritt für Schritt zum überzeugenden Text in Vertrieb und Verkauf

- Vertriebskorrespondenz „entrümpeln“.
- K.I.S.S. – Keep it short and simple.
- KI-gestützte Textüberarbeitung: Feintuning, Tonalität, Grammatik & Stil
- Überzeugend argumentieren – Verkaufserfolg steigern.
- Reklamationsmanagement, zielgerichtete Antworten

Handwerkszeug für Texte, die verkaufen

- Wann macht der Einsatz von KI Sinn
- Formulierungsübungen, Gliederung und Dramaturgie.
- Beurteilungskriterien für Ihre vertrieblichen Texte.
- A.I.D.A. – Aufmerksamkeit von der Kundschaft wecken, Interesse für das Produkt/die Dienstleistung erregen, den Wunsch nach dem Produkt wecken und Lesende zu Kaufenden machen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du erhältst umsetzbare Tipps und Formulierungshilfen für deine individuelle vertriebliche Korrespondenz per Brief oder E-Mail.
- Es wird dir nach diesem Seminar leichter fallen, vertriebliche Sachverhalte positiv und transparent zu übermitteln und gleichzeitig den emotionalen Anteil herauszuarbeiten.
- Die Verkaufsargumentation in deinen Texten ist kundenorientiert, nutzenorientiert und überzeugend.
- Konkrete Arbeitshilfen erleichtern dir den sofortigen Transfer in deine Praxis in Vertrieb und Verkauf.
- Du arbeitest im Training an deinen eigenen vertrieblichen Texten, bekommst individuelles Feedback und kannst einen besser verkaufenden Text mitnehmen.

- Du lernst Grundlagen der KI in Zusammenhang mit den Texten.

Methoden

Trainer-Input, Analyse von Beispielen, praktische Übungen und Gruppenarbeit mit Diskussion der Ergebnisse, Erfahrungsaustausch, kollegiale Beratung, Arbeitshilfen, Best-Practice-Beispiele. Um die gewonnenen Erkenntnisse anzuwenden, wird systematisch an den eigenen Texten gearbeitet. Konkrete Tipps, wertvolle Anregungen und nützliche Argumente für die Praxis werden vermittelt.

Bringe den eigenen Laptop und eigene Texte mit zum Training!

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

Fach- und Führungskräfte aus Vertriebsinnendienst und Kundenservice. Verkäufer:innen im Innendienst, Verkäufer:innen im Außendienst sowie Mitarbeitende aus Assistenz und Sekretariat in Vertrieb und Verkauf.

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:innen

Thomas Heinze

Seit 2003 arbeite ich freiberuflich als



Trainer, Berater und Coach. Mit Begeisterung gestalte ich individuelle Entwicklungsprozesse rund um das Thema Kommunikation. Es erfüllt mich, Menschen zu begleiten, die sich weiterentwickeln und neue Perspektiven entdecken möchten. Denn was wirklich zählt, ist die Menschlichkeit. Mein Motto lautet daher: „Mensch & Erfolg“.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

16.-17.07.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 16.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 17.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33399

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1968

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