



Praxisworkshop Vertrieb: Künstliche Intelligenz im Vertrieb

9. Dezember 2024 09:00 – 17:00 Uhr

Haus der Industrie

Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz nimmt ständig zu. In diesem Praxisseminar reden wir nicht über ChatGPT, wir reden über bahnbrechende Anwendungen von KI im Vertrieb, die die Welt des Vertriebs nachhaltig ändern werden. Sie sollten wissen, welche Veränderungen aus Sie zukommen und welche Tools Sie im Vertrieb nützen können!

VORTRAGENDE



Ing. Peter Berger, BA, CMC
Geschäftsführer TEAM-Vertriebserfolg



Dr. Franz Juen
Geschäftsführer Quomatic.at

INHALTE DES SEMINARS

Markt- und Wettbewerbsanalyse, Leadgenerierung

Dynamische Marktanalysen: Market Monitoring - Permanente in Echtzeit Marktberichte
Echtzeit Wettbewerbsradar: Competition Monitoring - Permanentes Wettbewerbs-Monitoring
Automatisierte Neukundengewinnung: Lead-Finding - KI-basierte Suche potenzieller Leads
KI-basierte Kundenpotenzial-Bewertung: Lead-Scoring - dynamische Potenzialbewertung

Akquise und Preise

KI-basiertes Guided Selling: Guided Selling – interaktiver Produktberater auf Websites
Dynamische Bedarfsanalysen: Demand Prediction – dynamische Bedarfsanalyse bei potenziellen Firmen
Belastbare Bewertung von Geschäftschancen: Opportunity Scoring - inkl. Abschlusschancen
Dynamische Bepreisung: Dynamic Pricing - Angebotsvarianten inkl. Änderung der Abschlusschance
Interaktive Cross- und Upselling-Modelle: systematischer Zusatzverkauf inkl. Potenzialvorschlägen
Guide Selling: Sales Assistent - dynamische Verkaufsunterstützung in der Akquise Next Best Action

Vertriebssteuerung und Planung

Belastbare Auftragseingangsprognose: Sales Forecasting – Auftragseingangsplanung
Systematische Kundenentwicklung: Kundenportfolio-Management – potenzialbasiert
Optimierte Vertriebsproduktivität: Mehr Vertriebswirksamkeit durch Sales-Automation
Praxisnahe Know-How-Sicherung: Systematische Dokumentation des
KI-basiertes Produktmanagement: Optimierung der Sortimentsplanung und Sortimentsentwicklung



Vertrieb & Wirtschaft

Das ist nur ein erster Überblick, wie umfassende Künstliche Intelligenz bereits eingesetzt werden kann. Amazon oder Google verwenden Künstliche Intelligenz seit Jahren. Nun steht diese Technologie auch Ihnen zur Verfügung und wir zeigen Ihnen in diesem Ganztagsseminar, was Sie von KI in der Praxis wissen sollten.

Warum soll ich teilnehmen?

Dieser Workshop vermittelt, warum Künstliche Intelligenz im Vertrieb nach der Einführung von Computern und Handy, der Nutzung von CRM-Systemen und der Vernetzung über SocialMedia und Online-Marketing die entscheidende Revolution in Richtung Vertrieb 4.0 ist und im Wettbewerb entscheidend ist.

PROGRAMM / ABLAUF

Beginn: 9:00 Uhr | Kaffeepausen: 10:30, 15:00 Uhr | Mittagspause: 12:30-13:30 Uhr | Ende: 17:00 Uhr

- **Impulsvortrag: So hat sich der Vertrieb verändert - So wird sich der Vertrieb verändern!**
Diskussion: Welche Erfahrungen haben Sie mit KI? Sehen auch Sie Veränderungen in Ihrer Branche? Erwartungen für den Einsatz im Vertrieb: Wie wird sich KI in Ihrem Haus auswirken?
- **KI im Vertrieb: Werkzeuge in der Praxis**
Vortrag: Hr. Berger und Herr Juen zeigen anhand praktischer Beispiele die wichtigsten Tools, die bereits heute aktiv im Vertrieb eingesetzt werden können
- **Sales-Navi: So verkaufen wir in 5 Jahren:**
Vertrieb mit KI als Wettbewerbsvorteil von Morgen
- **KI im Vertrieb: So läuft ein Projekt ab**
Vortrag: Herr Juen zeigt, wie KI in der Praxis umgesetzt wird und warum Ihre Daten wichtig sind.
Diskussion: Wie kann ich KI in meinem Vertrieb optimal nützen?
- **KI morgen in Ihrem Vertrieb: So setzen Sie KI-Projekte um:**
Vortrag: Peter Berger zeigt, wie „Change im Vertrieb“ funktioniert und Sie KI erfolgreich umsetzen. Auswertung von 200 Change-Projekten im Vertrieb
Diskussion: KI eine Überlebensfrage oder nur ein Trend? Was werde ich meinem Eigentümer empfehlen?
- **Schlussstatement**

VIDEO/ZUSATZINFOS



Videos zum Thema KI



Artikel zum Thema KI



Vertrieb & Wirtschaft

ZIELGRUPPE

Dieser Praxisworkshop richtet sich an Vertriebs- und Marketingleiter:innen, Vertriebsvorstände und Geschäftsführer:innen mit Vertriebsaufgaben, Key Account Manager, Leiter:innen Verkaufsdienst und Vertriebsinteressierte aus allen Bereichen der Abfallwirtschaft, die Möglichkeiten der KI-unterstützten Akquisearbeit und Vertriebssteuerung kennenlernen wollen.

KOSTEN

- € 420,00 zzgl. USt. für VOEB|VBS-VDM-Mitglieder
- € 380,00 zzgl. USt. für VOEB Circular Economy Trainees
- € 560,00 zzgl. USt. für Nicht-Mitglieder

Bitte melden Sie sich bis spätestens 2 Wochen vor dem Seminar an. Stornierungen werden nur schriftlich anerkannt und sind bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Stornierungen ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr verrechnet. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich möglich. Der VOEB behält sich vor, das Seminar aus wichtigen Gründen zu verschieben, abzusagen sowie Programmänderungen vorzunehmen.

ANMELDUNG [online](#) | E-Mail voeb@voeb.at

VOEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe, Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Wir melden hiermit folgende Teilnehmer:innen verbindlich an:

<input type="checkbox"/> VOEB/VBS-VDM-Mitglieder	<input type="checkbox"/> VOEB Circular Economy Trainees	<input type="checkbox"/> VOEB Nicht-Mitglieder
Teilnehmer:in		
Firma		
Anschrift		
Telefon E-Mail		
Datum Unterschrift		

Die Teilnehmer:innen erklärt sich mit dem [„VOEB Code of Conduct“](#) einverstanden.

Die Teilnehmer:innen stimmen zu, dass persönliche Daten (Name, Adresse, E-Mail) für VOEB-Informationen & Teilnehmerlisten gespeichert werden. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass etwaiges Film- & Bildmaterial in der VOEB-Berichterstattung veröffentlicht wird. Diese Einwilligung kann jederzeit im VOEB-Büro voeb@voeb.at widerrufen werden.