

Seminar

# Künstliche Intelligenz im B2B Vertrieb

Strategien, Tools und Best Practices für die Praxis



## Die Top-Themen:

- Aktuelle KI-Trends und praktische Use-Cases im Vertrieb
- Konkrete Anwendungsmöglichkeiten von KI-Tools entlang des Vertriebsprozesses
- KI-Vertriebsautomatisierung und personalisierte Kommunikation
- Erfolgsfaktoren bei der Auswahl und Implementierung von KI-Lösungen
- Datenschutz, Compliance und die Zukunft des Vertriebs

### Termine und Orte

- 26. Februar 2026  
Online
- 17. Juli 2026  
Online
- 22. Oktober 2026  
Online

Mit KI zum Vertriebs Erfolg –  
datenbasiert, effizient und  
immer einen Schritt voraus!

### Seminarleitung

Dr. Thomas Link,  
Geschäftsführer, LEXI Experts

## Allgemeine Informationen

### Zielsetzung

**Der Vertrieb verändert sich rasant – datengetriebene Entscheidungen, personalisierte Kundenansprache und automatisierte Prozesse werden zum Standard. Ohne Künstliche Intelligenz bleibt Vertrieb ineffizient, denn Unternehmen, die KI-gestützte Tools nutzen, gewinnen schneller relevante Leads, treffen bessere Entscheidungen und steigern ihren Vertriebs Erfolg messbar.**

In diesem Seminar erhältst du einen kompakten Überblick über die wichtigsten KI-Technologien und deren direkte Anwendung im B2B-Vertrieb. Durch konkrete Praxisbeispiele und bewährte KI-Tools erfährst du, wie CRM-Systeme, Chatbots, Lead-Scoring und automatisierte Workflows den Vertriebsprozess effizienter gestalten.

Du lernst, KI-gestützte Daten zu bewerten, Fehler zu vermeiden und datenschutzkonform zu arbeiten. Zudem profitierst du von Best Practices, Vorlagen und praxisnahen Übungen, mit denen du deine Vertriebsstrategie sofort optimieren kannst. Durch den gezielten Einsatz von KI reduzierst du manuelle Tätigkeiten, sparst wertvolle Zeit und schaffst dir einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.




### Zielgruppe

- Mitarbeitende in Vertrieb und Marketing
- Vertriebsleitung
- Key Account Manager\*innen
- Innen- und Außendienstmitarbeitende
- Geschäftsführung

### Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**  
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de  
**Herr Heinz Küsters**    
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

### Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



### Seminarleitung

Dr. Thomas Link, Geschäftsführer, LEXI Experts



Thomas Link ist zertifizierter KI-Consultant und Geschäftsführer der LEXI Experts. Mit über 15 Jahren Erfahrung als Geschäftsführer und Vertriebsleiter in KMU hat er mehr als 250 Unternehmen – von Start-ups bis Konzernen – dabei unterstützt, innovativer zu werden. Sein Fokus liegt auf der praxisnahen Anwendung und Umsetzung von KI, insbesondere in den Bereichen KI-gestützte Neukundengewinnung und Automatisierung von Unternehmensprozessen.

Als Experte für den Einsatz großer Sprachmodelle entwickelt er und sein Team Lösungen zur automatisierten Lead-Generierung und Vertrieboptimierung. Sein Motto: „KI-ready werden“ – Unternehmen und Teilnehmer befähigen, KI effizient einzusetzen und einen Produktivitäts-Boost zu zünden.

Als Veranstalter und Programmleiter der KI-READY Konferenz mit über 400 Teilnehmern im Raum Stuttgart kennt er die aktuellen Entwicklungen aus erster Hand.

### Seminarmethoden

Das Seminar kombiniert praxisnahen Input mit direkter Anwendung. Kurze theoretische Einführungen werden durch Einzel- und Gruppenübungen, interaktive Live-Demonstrationen von KI-Tools und den Einsatz realer Use Cases ergänzt. In offenen Diskussionen und Fallstudien reflektieren die Teilnehmenden aktuelle Entwicklungen und individuelle Einsatzmöglichkeiten. Der Fokus liegt auf sofort umsetzbarem Wissen, um KI-gestützte Strategien direkt in den Vertriebsalltag zu integrieren.



### Weitere interessante Veranstaltungen

#### Verkaufstraining für Vertriebsingenieure

09. und 10. Juli 2026, Berlin

14. und 15. Oktober 2026, Köln

#### Erfolgreiche Preisverhandlungen im Vertrieb

02. und 03. Juni 2026, Berlin

01. und 02. Oktober 2026, Frankfurt am Main

#### Bestandskunden ertragreich ausbauen

28. und 29. Mai 2026, Filderstadt

21. und 22. Oktober 2026, Freising

## Seminarinhalte

**1. Tag** 09:00 bis 16:30 Uhr

### KI-Grundlagen für den Vertrieb – Was ist heute möglich?

- Wie KI den Vertrieb verändert – praxisnahe Anwendungsbeispiele
- Wichtige Begriffe: KI, Machine Learning, Generative KI – was steckt dahinter?
- Von Hype zu Praxis: Welche KI-Technologien bringen echten Mehrwert im B2B-Vertrieb?

### Einsatzgebiete und Chancen von KI im Vertriebsprozess

- Marktanalyse und Lead-Identifikation (Lead-Scoring): Markttrends erkennen und vielversprechende Kunden identifizieren
- Personalisierte Kundenansprache: Automatisierte, maßgeschneiderte Inhalte und Angebote
- Verkaufsprognosen und Entscheidungsunterstützung: Leads gezielt priorisieren und Umsätze vorhersagen
- Angebotserstellung und Verhandlungen: Dynamische Preise und individuell optimierte Angebote
- Abschluss und Kundenbindung (Nurturing): Follow-ups und Empfehlungen sorgen für langfristige Kundenbindung

### KI-Tools und Lösungen im Vertrieb – Auswahl und Best Practices

- Überblick zu effektiven KI-Tools entlang des Vertriebsprozesses – von der Lead-Generierung bis zur Kundenbindung
- Wichtige KI-Tools: CRM-Systeme, Chatbots, Generative KI, Lead-Scoring-Modelle, uvm.
- Kriterien für die Tool-Auswahl: Was ist entscheidend für den Erfolg?
- Entwicklung & Umsetzung von KI-Projekten: Von der Idee zur praktischen Anwendung
- Erfolgsmessung und Optimierung: Wie wird der Nutzen von KI bewertet und gesteigert?

### KI in der Praxis – für Inbound und Outbound

- Praxisnahe Beispiele für den Einsatz von KI in Inbound- und Outbound-Prozessen
- Content-Generierung für Inbound-Marketing: Texte, SEO-optimierte Ads, Social Media, Bild- & Videoproduktion
- KI im Outbound-Vertrieb: Automatisierte E-Mails, KI-gestützte Telefonakquise, personalisierte Kundenansprache
- Markt- & Wettbewerbsanalysen: Recherchen, Wissensmanagement, Trendanalysen
- Praxisbeispiel Lead-Gewinnung: Identifikation, Scoring & Workflows zur Prozessoptimierung
- Konkrete Beispiele, wie die KI-Automatisierung Arbeitsaufwand um bis zu 90% reduziert

### KI-Kompetenz im Unternehmen / Ethische Richtlinien und Datenschutz

- Fähigkeiten, Grenzen und Risiken generativer KI-Systeme
- Change Management: Wie Vertriebsteams KI nachhaltig integrieren
- Datenschutz und Compliance: DSGVO, AI Act und ethische Aspekte der KI-Nutzung
- Datensichere KI-Integration: Cloud vs. On-Premises – Möglichkeiten für eine sichere Umsetzung

### Ausblick – Zukunft von KI im Vertrieb

- Wie KI den Vertrieb weiter transformieren wird
- Echtzeit-Anpassung von Kundenangeboten durch Hyperpersonalisierung
- Förderung natürlicher Interaktion durch Sprachassistenten und Conversational Commerce mit Chatbots




### Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Gewinne ein umfassendes Verständnis für KI-Trends und -Technologien im Vertrieb.
2. Erkenne, wie du die Potenziale von KI im Vertrieb gewinnbringend nutzt.
3. Erhalte Einblicke in die Anwendung von KI-basierten Tools entlang des gesamten Vertriebsprozesses.
4. Eigne dir das nötige Know-how an, um KI-Projekte im Vertrieb erfolgreich umzusetzen.
5. Lerne, typische Fehler bei der KI-Einführung zu vermeiden und die Technologie ethisch korrekt einzusetzen.

## Seminar: Künstliche Intelligenz im B2B Vertrieb

**Jetzt online anmelden**  
www.vdi-wissensforum.de/  
10SE018



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?  
Kontaktieren Sie uns einfach!

**VDI Wissensforum GmbH**  
Kundenzentrum  
Postfach 10 11 39  
40002 Düsseldorf  
Telefon: +49 211 6214-201  
Telefax: +49 211 6214-154  
E-Mail: wissensforum@vdi.de  
www.vdi-wissensforum.de

Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 26. Februar 2026 Online (10SE018004)	<input type="checkbox"/> 17. Juli 2026 Online (10SE018005)	<input type="checkbox"/> 22. Oktober 2026 Online (10SE018006)
EUR 1.190,-	EUR 1.190,-	EUR 1.190,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer\* \_\_\_\_\_

\*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

**Meine Kontaktdaten:**

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Titel \_\_\_\_\_ Funktion/Jobtitel \_\_\_\_\_ Abteilung/Tätigkeitsbereich \_\_\_\_\_

Firma/Institut \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ, Ort, Land \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Mobil \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Abweichende Rechnungsanschrift \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über [www.vdi-wissensforum.de](http://www.vdi-wissensforum.de) an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: [www.vdi-wissensforum.de/de/agb/](http://www.vdi-wissensforum.de/de/agb/)

**Veranstaltungsort(e)**  
Online: online, Tel. +49 211/6214-201,  
E-Mail: [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de)

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, [www.vdi-wissensforum.de/hrs](http://www.vdi-wissensforum.de/hrs)

**Leistungen:** Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

**Exklusiv-Angebot:** Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).



**Datenschutz:** Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de) oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: [www.wissensforum.de/adressquelle](http://www.wissensforum.de/adressquelle)

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

