

PROGRAMM 31. März 2026

09.00 So hat sich der Vertrieb verändert - Impulsvortrag PBE

10.00 So wird sich der Vertrieb verändern FJU

- KI werden von Firmen wie Teubel, Internorm, Die Presse oder Amazon eingesetzt: Warum?
- Was KI kann und bald können wird, ein Ausblick

Diskussion *Erwartungen für den Einsatz im Vertrieb.
Wie wird sich KI in Ihrem Haus auswirken?*

11.00 KI im Vertrieb: Werkzeuge in der Praxis

- Zentrale Elemente Opp- und Lead-Scoring
- Demand-Prediction und Sales-Forecasting
- Ausblick aus den Instrumentenkoffer: KI-basierte Marktanalysen,

Mittagessen

13.00 Vision Sales-Navi: So verkaufen wir in 5 Jahren: Warum Sie dabei sein müssen: Vertrieb als Wettbewerbsvorteil von Morgen – PBE

Fragen an die Experten

13.30 KI im Vertrieb: So läuft ein Projekt ab

- Meilenstein: Datenqualität: Welche Daten werden benötigt und woher kommen diese? Wie werden Daten „aufgefettet“?
- Integration der KI-Systematik im Unternehmen: CRM, KI-Programme, Systemvoraussetzungen, Kosten, Dauer bis GO-Live
- Integration der KI-Systematik im Vertrieb: Vertriebssteuerung NEU

Diskussion: *Wie kann ich KI in meinem Vertrieb optimal nützen?*

Kaffeepause mit zum Austausch Teilnehmer Vortragende

16.00 KI morgen in Ihrem Vertrieb: So setzen Sie KI-Projekte um: PBE

- Chance im Vertrieb: Auswertung von 200 Change-Projekten im Vertrieb
- Veränderungen für KI in Ihrem Vertrieb: Verkauf 4.0 und Verkäufer 4.0 Einstellungen, Fähigkeiten, Motivation
- Widerstände überwinden: Beharrung, das Change-Modell:
- KI-powered Sales 4.0 Wettbewerbsvorteile und Überlebensfrage

Diskussion: *Was werde ich meinem Eigentümer empfehlen?*

Schlussstatement der Vortragenden