

Expert Class Sales Excellence

KI im B2B-Vertrieb | Potenziale,
Use Cases und effektive Nutzung

21. November bis 5. Dezember 2025
3 Sessions virtuell an Ihrem Arbeitsplatz

SalesExcellence live

KI im B2B-Vertrieb –
1 Expertin, 3 virtuelle Sessions, 3 Themen kompakt vermittelt

IHR PRAXISNUTZEN

**Konzentrierter, interaktiver
Live-Deep Dive zu KI
im B2B-Vertrieb**

**Tiefgehendes Wissen zu KI im
Vertrieb: Potenziale, Möglichkeiten,
effektive Nutzung und Grenzen von
KI-Lösungen kennenlernen**

**Praxisnahe Use Cases
für den B2B-Vertriebsbereich**

Expert Class Sales Excellence – Künstliche Intelligenz 2025

Die Digitalisierung verändert den B2B-Vertrieb grundlegend – und Künstliche Intelligenz (KI) ist dabei der Gamechanger. Wer heute erfolgreich verkaufen will, muss die Potenziale von KI kennen und gezielt nutzen. Doch wie gelingt der Einstieg? Welche Tools sind relevant? Und wie lässt sich KI konkret in der Vertriebspraxis einsetzen?

Unsere neue dreiteilige Expert Class bietet Ihnen genau das: kompaktes, praxisnahes Wissen zu den wichtigsten KI-Trends und Technologien im B2B-Vertrieb. In drei virtuellen Sessions erhalten Sie fundierte Einblicke, konkrete Use Cases und direkt anwendbare Impulse – vermittelt von der erfahrenen KI-Expertin Livia Rainsberger.

**So machen Sie sich und Ihr Vertriebsteam fit für die Zukunft
und sichern sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile.**

Erarbeiten Sie
sich Ihr Siegel:

KI-Expert
Sales Excellence

Kooperationspartner

WISSENCE
Vorsprung durch Wissen im Vertrieb

Session I: 21. November 2025 Künstliche Intelligenz und die Chancen für den Vertrieb

Erleben Sie, wie KI den B2B-Vertrieb revolutioniert! In dieser Auftaktsession erfahren Sie, welche strategischen Möglichkeiten sich durch den Einsatz von KI eröffnen – von intelligenten AI-Agents bis hin zu automatisierten Prozessen entlang der gesamten Vertriebskette. Sie erhalten einen Überblick über zentrale Anwendungen und lernen, wie Sie KI gezielt einsetzen, um die Effizienz Ihrer Vertriebsarbeit zu steigern und Kundenbedürfnisse besser zu verstehen.

Key Takeaways:

- Die wichtigsten KI-Potenziale im B2B-Vertrieb
- Strategien für den erfolgreichen KI-Einsatz, AI-Agents
- KI entlang des Vertriebsprozesses – von Lead bis Abschluss

Session II: 26. November 2025 Generative KI und Large Language Models (LLMs) im B2B-Vertrieb

Tauchen Sie ein in die Welt der generativen KI und Sprachmodelle wie Chat GPT & Co. Diese Session zeigt Ihnen, wie öffentlich zugängliche LLMs den Vertriebsalltag erleichtern und neue Möglichkeiten der Kundenkommunikation eröffnen. Sie erhalten eine praxisnahe Übersicht über aktuelle Tools, deren Unterschiede und konkrete Einsatzszenarien – von der Content-Erstellung bis zur Vertriebsunterstützung.

Key Takeaways:

- Überblick über relevante Sprachmodelle und Tools
- Vergleich von Einsatzmöglichkeiten im Vertrieb
- Anwendungsbeispiele für den produktiven Einsatz generativer KI

Session III: 5. Dezember 2025 Effektive Nutzung in der Vertriebspraxis

In der dritten Session steht die praktische Anwendung im Fokus. Sie lernen, wie Sie KI-gestützte Tools effektiv für Kundenrecherche, Wettbewerbsanalysen und die Vorbereitung von Verkaufsgesprächen nutzen. Anhand realer Use Cases erhalten Sie wertvolle Impulse für Ihre tägliche Vertriebsarbeit – direkt umsetzbar und mit echtem Mehrwert.

Key Takeaways:

- KI-gestützte Kunden- und Marktanalysen
- Vorbereitung auf Kundengespräche mit KI
- Best Practices aus der Vertriebspraxis

Die Referentin

Livia Rainsberger, Geschäftsführerin der Vertriebsberatung Wissensence, Österreich

Frau Rainsberger ist ausgewiesene KI-Expertin der ersten Stunde mit Spezialisierung auf den B2B-Vertrieb. Sie beschäftigt sich konzentriert mit dem Einsatz von KI in Vertriebspraxis- und -management und berät, neben ihrer Lehrtätigkeit bei der Fachhochschule der Wirtschaftskammer Wien, Kunden und Unternehmen unterschiedlicher Branchen zum Einsatz von KI-Tools in verschiedenen Vertriebsprozessen.

Moderation: Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Jetzt anmelden!

590,- Euro

zzgl. gesetzlicher MwSt.

**Alle Informationen
zur Veranstaltung online:**



www.springerfachmedienlive.de

Veranstaltungszeit und -ort

Jeweils 10.00 bis 11.30 Uhr |
Virtuell an Ihrem Arbeitsplatz

Teilnehmerkreis

- Vertriebsentscheider
- Geschäftsführer
- Fach- und Führungskräfte aus B2B-Verkauf und Vertriebsberatungen aller Unternehmensgrößen
- Mitglieder Buying Center und Pricing Manager
- CDO und CX-Manager
- Wissenschaftler und Studenten mit dem Themenschwerpunkt Vertriebsmanagement und Künstliche Intelligenz

Ihre Präsentationsplattform

Stellen Sie Ihre aktuellen Produkte und Vertriebslösungen den Teilnehmern als Sponsor vor:

Wir informieren Sie gerne:
Herr Alex Woidich
Telefon: +49 611 7878 206
alex.woidich@springernature.com