

17475 Online Sales Agents Training: Welche Systeme können mich bei meiner Arbeit unterstützen?

Training I

In der modernen Vertriebswelt gibt es ein entscheidendes Erfolgsgeheimnis: Die richtigen Systeme und Tools. Mit einem klaren Wettbewerbsvorteil durch smarte Technologien können Sie nicht nur Ihre Effizienz steigern, sondern auch mehr Abschlüsse erzielen – und genau das lernen Sie in diesem Seminar.

Egal ob Sie Ihre Kundenbeziehungen mit einem leistungsstarken CRM verbessern, mit Automatisierung mehr Zeit für Ihre Kernaufgaben gewinnen oder mit KI die richtigen Leads zur richtigen Zeit ansprechen möchten – dieses Seminar gibt Ihnen die Werkzeuge, um als Sales-Profi die Nase vorn zu haben. Nutzen Sie die Chance, Ihre Verkaufsstrategien auf das nächste Level zu bringen und Ihre Performance nachhaltig zu steigern und Ihre Verkaufsergebnisse drastisch zu verbessern!

Inhalte:

- Einführung in Künstliche Intelligenz (KI) im Vertrieb
 - Was ist KI und wie verändert sie die Vertriebslandschaft?
 - Die Rolle von KI in der Automatisierung und Optimierung von Vertriebsprozessen
- KI-gestützte CRM-Systeme
 - CRM-Systeme mit integrierter KI: Salesforce Einstein, HubSpot AI und mehr
 - Wie KI dabei hilft, Kundendaten zu analysieren und Vorhersagen zu treffen
- Chatbots und virtuelle Assistenten
 - Nutzung von KI-Chatbots zur Automatisierung der Kundenkommunikation
 - Tools wie Drift, Intercom und ihre Vorteile für den Vertrieb
- KI für Lead-Generierung und -Qualifizierung
 - Wie KI-Systeme potenzielle Kunden identifizieren und qualifizieren
 - Beispiele für KI-Tools zur Lead-Generierung (z.B. InsideSales, Leadfeeder)
- Personalisierte Verkaufsstrategien durch KI
 - Wie KI Verkaufsstrategien individuell auf Kundenbedürfnisse zuschneidet
 - KI-Tools zur personalisierten Ansprache (z.B. Persado, Dynamic Yield)
- Vorhersage- und Analysesysteme (Predictive Analytics)
 - KI zur Vorhersage von Kundenverhalten und Verkaufschancen
 - Nutzung von Datenanalyse-Tools wie Clari, Gong.io zur Performance-Steigerung
- KI in der Marketing-Automatisierung
 - Synergie zwischen Vertrieb und Marketing durch KI-gestützte Automatisierung
 - Tools wie Marketo, ActiveCampaign für automatisierte Verkaufsunterstützung
- Voice Assistants und KI-gesteuerte Verkaufsunterstützung
 - Sprachbasierte Assistenten (z.B. Alexa for Business, Google Assistant) im Vertrieb
 - Unterstützung von Sales Agents durch sprachgesteuerte KI-Systeme
- Optimierung von Verkaufsprozessen durch KI
 - Automatisierung wiederkehrender Aufgaben mit KI
 - Tools für die Prozessoptimierung im Sales, wie Automation Anywhere oder UiPath
- KI für das Customer Relationship Management (CRM)
 - Effiziente Kundeninteraktion mit KI-gestützten CRMs
 - Verbesserung des Kundenerlebnisses durch Personalisierung und Automatisierung
- Praktische Anwendung von KI-Systemen im Vertrieb
 - Integration von KI-Systemen in den Vertriebsalltag
 - Hands-on Tipps und Praxisbeispiele für die erfolgreiche Nutzung von KI
- Zukunft des Vertriebs: Die Rolle von KI
 - Trends und Entwicklungen im KI-gestützten Vertrieb
 - Wie KI die Zukunft des Verkaufs beeinflussen wird und wie Sie davon profitieren

Kursbuchung und weitere Details unter **17475** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

17475 Online Sales Agents Training: Welche Systeme können mich bei meiner Arbeit unterstützen? Training I

Dieses Seminar bietet eine tiefgehende Einführung in die aktuellen und zukünftigen Möglichkeiten von KI im Vertrieb und richtet sich an Sales Agents, die ihre Effizienz und Abschlussquoten mit intelligenten Systemen steigern möchten.

Der Trainer:

Sanjay Sauldie MSc

Mehr als 110.000 Kundinnen und Kunden in über 7.500 Seminaren seit Gründung 2003 geben dem Konzept recht – 94%ige Kundenzufriedenheit spricht für sich.

WIFI-UNTERNEHMER-AKADEMIE: Lösungs- und unternehmerorientierte Seminare, Workshops und Lehrgänge

Kursbuchung und weitere Details unter **17475** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe