

# KI für Vertriebsprofis

---

**Mercuri International**

# Kursübersicht

## KI für Vertriebsprofis

Mercuri International

Dieser Kurs bietet eine praxisorientierte Anleitung zur Verwendung von Prompt-Engineering und generativer KI, insbesondere ChatGPT. Vertriebsprofis werden lernen, wie sie mit KI kommunizieren und interagieren, effektive Prompts entwickeln und die Vorteile der KI-Technologie maximieren können.

### Zielgruppe

Vertriebsprofis, die die professionelle Nutzung von generativer KI erlernen möchten, insbesondere die Erstellung von Prompts in ChatGPT.

### Dauer

Digitale Inhalte: 2 Stunden

### Format

100% digital

Interaktive Module, Videos, Beispiele, praktische Übungen, Fragebögen, herunterladbare Dokumente und offene Foren zur Interaktion mit der Community. Alle Materialien werden auf Laptops, Tablets und Smartphones unterstützt.

# Kursübersicht

## **1. Die Kraft der KI im Vertrieb**

- Was ist KI?
- Welche Rolle spielt KI im Vertrieb?
- Welche Chancen und Grenzen gibt es?

## **2. Beherrschen des Prompt-Engineerings**

- Was ist Prompt-Engineering?
- Verstehen von Prompt-Typen und -Frameworks
- Erstellen effektiver ChatGPT-Prompt-Ketten
- Tipps und Tricks für Fortgeschrittene

## **3. Praktische Anwendungen von ChatGPT im Vertrieb**

- Wie man sensible Informationen schützt
- Vorbereitungen vor dem Prompten
- Praktische Übungen zur Lösung von 10 gängigen Aufgaben im Vertrieb mithilfe von KI

# 10 Aufgaben

## Überblick

### Vertriebsplanung & Vertriebsstrategie

1. Ein überzeugendes Wertversprechen erstellen
2. Kundenbranche recherchieren

### Akquisition & Zielkunden interessieren

3. Überzeugende Akquise-E-mails formulieren
4. Attraktivität Ihres LinkedIn-Profiles erhöhen

### Discovery & Qualifizierung

5. Kundenbedürfnisse verstehen
6. Zielkunden-qualifizierung

### Lösungspräsentation & Wertaussage

7. Überzeugende Angebote erstellen
8. Success Stories (Referenz) erstellen

### Einwandbehandlung & Verkaufsabschluss

9. Einwandbehandlung beherrschen
10. Verbindlichkeit im Abschluss (Follow-up Mails)

# Lernpfad



WILLKOMMEN



ABFRAGE



VIDEO



E-MODUL



OFFENE  
FRAGE



VIDEO



E-MODUL



E-MODUL



ESSENTIALS



OFFENE  
FRAGE

**DIE KRAFT UND ROLLE DER KI IM  
VERTRIEB**

**BEHERRSCHUNG DES PROMPT ENGINEERINGS**



ESSENTIALS



OFFENE  
FRAGE



E-MODUL



OFFENE  
FRAGE

**PRAKTISCHE ANWENDUNGEN VON  
CHATGPT IM VERTRIEB**



ABSCHLUSSQUIZ



ZERTIFIZIERUNG



Grow your people  
Grow your business