

IHK Zertifikatslehrgang zum Digital Sales Manager mit KI-Kompetenz / November 26 / Stand 06.07.26

Datum / Uhrzeit	Unter- richts- stunden	Dozent	Thema
05.11.26 / 09:00 - 12:00	4	Detlef Persin	Vom analogen zum KI-gestützten Vertrieb – Was Verkäufer wissen müssen Die digitale Transformation verändert den Vertrieb grundlegend. Doch was bedeutet KI-gestützter digitaler Vertrieb für erfahrene Verkäufer aus dem analogen Bereich? In diesem Teil des ersten Moduls erfahren Sie, wie Künstliche Intelligenz den klassischen Vertrieb ergänzt, ohne ihn vollständig zu ersetzen. Wie digitale und KI-gestützte Vertriebsunterstützung den klassischen Vertrieb erweitern kann Warum digitale Tools nicht mit der vollständigen Digitalisierung des Vertriebs gleichzusetzen sind Welche analogen Vertriebsfähigkeiten weiterhin essenziell bleiben Wie Sie Ihre bestehende Erfahrung gezielt in den digitalen Wandel einbringen und daraus einen Wettbewerbsvorteil generieren Neue Begriffe im digitalen Vertrieb und ihre Bedeutungen im klassischen Vertrieb: Welche neuen Fachbegriffe im digitalen Vertrieb genutzt werden, wie sie sich von traditionellen Begriffen unterscheiden und welche Parallelen zwischen beiden bestehen. Ihr Nutzen: Dieses Modul bietet Ihnen eine erste Orientierung und dient als Grundlage für das Verständnis der nachfolgenden Unterrichtseinheiten. Sie lernen, Ihre bewährten Vertriebsfähigkeiten gezielt mit digitalen Technologien zu verknüpfen, um sich einen entscheidenden Vorteil im modernen Vertrieb zu sichern und die Chancen der KI-Unterstützung optimal zu nutzen.
05.11.26 / 13:00 - 16:00	4	Norbert Ackermann	Innovative KI-Tools für Vertrieb und Geschäftsführung: Sofortige Mehrwerte durch Kreativität, Effizienz und Automatisierung erreichen In diesem praxisnahen Seminar lernen Teilnehmende eine Auswahl hochinnovativer KI-Tools kennen, die im Vertrieb und in der Geschäftsführung sofort anwendbare Mehrwerte schaffen. Im Fokus stehen Anwendungen, die Kreativität steigern, Prozesse automatisieren und den Arbeitsalltag spürbar effizienter gestalten. • Anhand von konkreten Best-Practice-Beispielen erhalten die Teilnehmenden Einblicke in Tools aus den Bereichen: • Grafik & Design • Videoproduktion & KI-Avatare • Textgenerierung & Assistenzsysteme • Social Media & Content-Verwaltung • Meeting- und Kollaborationstools • Vertriebsautomatisierung & CRM • Chatbots und KI-Telefonassistenten • Digitale Akquise & Firmenzukäufe Ihr Nutzen: Teilnehmende erhalten nicht nur einen Überblick über aktuelle Entwicklungen, sondern auch konkrete Empfehlungen und Tools, die sie direkt im Arbeitsalltag umsetzen können – viele davon kostenlos oder mit attraktiven Einstiegsbedingungen. Das Seminar richtet sich an Entscheider:innen, Geschäftsführer:innen sowie Vertriebsprofis, die digitale Chancen erkennen und sofort nutzen möchten, um sich im Markt spürbar besser zu positionieren.
06.11.26 / 09:00 - 12:00	4	Jasmin Memmer	Social Selling mit KI – LinkedIn strategisch für Sichtbarkeit und Akquise nutzen Die digitale Sichtbarkeit entscheidet heute häufig mit darüber, wie gut Vertriebsansprache funktioniert: Viele Kunden informieren sich vorab, Vertrauen entsteht früh, oft noch vor dem ersten Kontakt. In diesem Referentenmodul lernen die Teilnehmenden, wie Social Selling auf LinkedIn in der Praxis funktioniert: sichtbar werden, Vertrauen aufbauen und daraus echte Gespräche entwickeln, ohne Dauerposten, ohne Spam und ohne aufgesetzte Selbstdarstellung. Im Mittelpunkt steht eine klare, umsetzbare Struktur für Profil, Positionierung, Content und Interaktion. Ergänzend wird aufgezeigt, wo Künstliche Intelligenz im LinkedInAlltag sinnvoll unterstützen kann – als Assistenz für Klarheit, Tempo und Konsistenz, nicht als Ersatz für Persönlichkeit oder Beziehung. Die Teilnehmenden erlernen die Bedeutung von ProfilCheckpunkte, ContentStrukturen (Hook–Mehrwert–CTA), Interaktionsroutinen sowie Formulierungslogiken für Kommentare und Nachrichten, und erhalten konkrete Umsetzungsbausteine die sie anschließend eigenständig in ihrem Vertriebsalltag anwenden können. Ihr Nutzen: Die Teilnehmenden lernen, LinkedIn als wirksamen Vertriebskanal zu nutzen, ihre Sichtbarkeit bei relevanten Zielgruppen zu erhöhen und systematisch Vertrauen aufzubauen. Mit praxiserprobten Strategien für Profil, Content und Interaktion sowie dem gezielten Einsatz von KI gewinnen sie effizient qualifizierte Leads, initiieren wertvolle Kundengespräche und stärken nachhaltig ihren Vertriebs Erfolg.

06.11.26 / 13:00 - 16:00	4	Andreas Jamm	Modul – Agentische KI in der Vertriebsarbeit Agentische KI revolutioniert die Vertriebsarbeit, indem sie Routineaufgaben automatisiert und Prozesse intelligent verknüpft. In diesem Modul erfahren Sie, wie KI-Agenten Ihre Arbeit im Verkauf, in der Kundenkommunikation und im Lead-Management effizienter machen. Sie lernen, agentische Workflows praktisch einzusetzen – von der Datenrecherche über Angebotsmanagement bis hin zur Nachverfolgung. So gewinnen Sie mehr Zeit für das Wesentliche: Kundenkontakte und Geschäftsabschlüsse. Wir zeigen, wie Automatisierung und KI-Agenten Prozesse wie E-Mail-Sequenzen, CRM-Pflege oder Preis-Updates übernehmen und wie Sie eigene Agenten entwickeln und strategisch einsetzen. Inhalte: • Übersicht führender KI-Tools und Plattformen für den Vertrieb • Einführung in RPA (Robotic Process Automation) • Überblick zu Agenten, Assistenten, Chatbots und GPTs – mit Fokus auf Kundengewinnung und -pflege • Erstellung einfacher Vertriebs- und Kommunikationsagenten • Einordnung von Stärken, Grenzen und rechtlichen Rahmenbedingungen • Ausblick auf kommende KI-Technologien im Vertrieb Ihr Nutzen Sie bauen gezielt KI-Kompetenz für den digitalen Vertrieb auf und nutzen diese um Effizienz, Umsatz und Kundenbindung zu steigern.
07.11.26 / 09:00 - 12:00	4	Mirco Hannig	Effektives Prompting für den Vertrieb – Mit KI souverän und erfolgreich arbeiten Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb entfaltet sein volles Potenzial erst, wenn die Teilnehmenden lernen, präzise und zielführend mit ihr zu kommunizieren. In diesem Modul erfahren sie, wie Generative KI – insbesondere Sprachmodelle – tatsächlich „denken“, wo ihre Stärken liegen und wo ihre Grenzen sind. Dieses Verständnis befähigt sie, Prompts nicht nur nach vorgegebenen Mustern zu formulieren, sondern eigenständig, kreativ und wirkungsvoll mit KI im Vertrieb zu arbeiten. Anhand praxisnaher Beispiele aus dem Vertriebsalltag entwickeln die Teilnehmenden ein sicheres Gespür für den Einsatz Generativer KI und lernen, Prompts so zu gestalten, dass die KI bei Aufgaben wie der Formulierung überzeugender Verkaufsargumente oder der Entwicklung effektiver Akquisestrategien echten Mehrwert liefert. <u>Kerninhalte:</u> Wie Sprachmodelle funktionieren: Architektur, Stärken, Schwächen und Grenzen Wichtige Prinzipien für wirkungsvolles Prompting: Klarheit, Kontext, Zielsetzung Vorstellung und Anwendung des KAFEE-Frameworks Live-Demonstrationen und praktische Übungen aus dem Vertriebsalltag Ihr Nutzen: Sie gewinnen ein tiefes Verständnis für die Funktionsweise Generativer KI und lernen, sie gezielt im Vertrieb einzusetzen. Statt starr Prompting-Templates zu folgen, entwickeln Sie die Fähigkeit, Aufgabenstellungen an die KI ergebnisorientiert zu formulieren und optimale Ergebnisse zu erzielen – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil im modernen Vertrieb.
07.11.26 /13:00 - 16:00	4	Sandra Schubert	Happy Digital Sales – Smarte Kundengewinnung mit KI Kunden recherchieren digital, ihre Kaufentscheidungen bleiben dabei weitestgehend emotional. In diesem Modul zeigen wir Ihnen, wie Sie klassische Akquise-Techniken gekonnt mit künstlicher Intelligenz kombinieren. Sie erkennen, was aus Ihrer bewährten Vertriebskompetenz bleiben sollte und welche Vertriebsskills ein Update benötigen. Gemeinsam erkunden wir, wie Sie mit den bisherigen KI-Learnings Ihre Vertriebsstrategie aktualisieren und Ihre Zielkunden künftig noch besser ansprechen und überzeugen. Kundengewinnung im digitalen Zeitalter. Welche Prinzipien der klassischen Akquise heute noch wirken, und wo digitale Updates Pflicht sind. „Schon-Bald-Kunden“ erkennen und richtig ansprechen Wie Sie Ihr Wunschkundenschema mit einem gelungenen Mix aus Hard- und Softfacts überprüfen und wie KI Ihnen dabei hilft, diese Personas richtig anzuziehen und anzusprechen. Die eigene hybride Vertriebsstrategie entwickeln Mit der KI als Sparringspartner und im Austausch mit Ihren Peers entwerfen Sie eine aktualisierte Vertriebs- und Vermarktungsstrategie, die persönliche Beziehungen und KI-Power optimal vereint. Ihr Nutzen Ihre persönliche Vertriebs-Essenz Sie filtern die entscheidenden Erkenntnisse der letzten Seminartage für sich heraus und integrieren sie passgenau in Ihre individuelle Strategie. Mit System zu besseren Ergebnissen Durch klare Zielgruppenfokussierung, maßgeschneiderte Ansprache und intelligente Prozesse gewinnen Sie leichter neue Kunden und steigern Ihre Abschlussquoten spürbar.

12.11.26 / 09:00 - 12:00	4	Ann Katrin Riedel	KI im Vertrieb - aktueller Entwicklungsstand und zukünftige Chancen Automatisierung von Prozessen ohne IT-Hintergrund Dieser Teil des Lehrgangs bietet praxisnahe Einblicke in die Anwendung kognitiver Künstlicher Intelligenz (KI) im deutschen Vertriebsbereich. Es vermittelt konkrete Beispiele und grenzt gleichzeitig die Limitationen dieser Technologie ab. Die Schwerpunkte liegen auf Use Cases und Best Practices im Vertrieb. Nutzen Sie verstehen die Unterstützung von Vertriebsaktivitäten durch KI, der Auswirkung und Nutzung kognitiver KI im gesamten Unternehmen sowie der sicheren Implementierung und Skalierung von Vertriebsprozessen durch KI.
12.11.26 / 13:00 - 16:00	4	Sebastian Mertens	Eine Woche im Leben eines digitalen KI Managers In diesem Modul begleiten Sie einen KI-Produktmanager eine Woche lang durch seinen Arbeitsalltag. Vom Kick-off-Meeting am Montag über Prototyping, die Datenanalyse und Abstimmung mit dem Vertriebsteam bis zur Präsentation der KI-Lösung am Freitag erleben Sie praxisnah und anschaulich, welche Rollen, Aufgaben und Entscheidungen ein KI-Produktmanager im Unternehmensalltag übernimmt – und welche Herausforderungen er dabei meistern muss. Nutzen Dieses realitätsnahe Beispiel zeigt, wie KI im B2B erfolgreich geplant, koordiniert und umgesetzt werden.
13.11.26 / 09:00 - 12:00,	4	Simon Homberg	Ki in den Standartools von Microsoft 1. Thema: Copilot in Outlook & Teams – KI-gestützte Kundenkommunikation Automatisierte E-Mail-Erstellung mit Copilot Zusammenfassungen von E-Mail-Verläufen und Meetings Aufgabenmanagement aus E-Mails (To-Do-Integration) Teams: Automatische Protokolle & Aktionspläne Praxis: Follow-Up E-Mail und Meeting-Notizen mit Copilot erstellen 2. Thema: Copilot in Word & PowerPoint – Personalisierte Angebote und Präsentationen Angebotsdokumente automatisiert erstellen PowerPoint: Vertriebspräsentationen mit KI generieren Optimierung von Texten & Visualisierungen für Kund:innen Praxis: Erstellung eines Angebots und einer Präsentation mit Copilot 3. Thema: Copilot in Excel – Datenanalyse & Vertriebsprognosen Analyse von Vertriebskennzahlen mit Copilot Erstellung von Pivot-Tabellen, Diagrammen & Forecasts Handlungsempfehlungen aus Daten generieren Praxis: Umsatzprognose & Potenzialanalyse durchführen 4. Thema: Reflexion: Nutzen der KI-Tools im Vertriebsalltag Best Practices & Fehlervermeidung beim Einsatz von Copilot 5. Insights aus dem Vertriebsalltag von Trainaas mit Lukas Baumann Abschlussdiskussion & Feedback Nutzen: Sie erlangen einen Einblick in die Funktionen und Möglichkeiten von Copilot, welche in M365 integriert sind. Sie sind danach in der Lage, mit Copilot professionelle Vertriebsaktivitäten umzusetzen und effektiv mit Copilot zu Arbeiten
13.11.26 / 13:00 - 16:00	4	Andreas Lange	Die KI-Transformation im Vertrieb und die Auswirkung auf die zentralen Arbeitsmittel im Vertriebsalltag. In der heutigen digitalen Ära ist die Anwendung von Künstlicher Intelligenz (KI) im Vertrieb nicht nur ein Vorteil, sondern eine Notwendigkeit für Unternehmen, die wettbewerbsfähig bleiben wollen. Teilnehmer*innen erlangen Einblicke in die Potenziale des KI Einsatzes im CRM zur Steigerung der Effizienz, zur Verbesserung der Kundeninteraktion und zur Unterstützung vertriebspolitischer Entscheidungen. Hinzu kommt der Einblick in den CRM-Auswahlprozess der zunächst die Grundlage für die Nutzung von KI-Features im CRM bildet. Nutzen Teilnehmer*innen dieses Seminars erhalten praxisnahe Einblicke, wie Künstliche Intelligenz den Vertriebsalltag verändert und welche strategischen Vorteile sich daraus ergeben. Sie lernen, wie KI den Einsatz von CRM-Systemen optimiert. Von der Auswahl geeigneter Tools bis hin zur intelligenten Nutzung zur Effizienzsteigerung und fundierten Entscheidungsfindung im Vertrieb.

14.11.26 / 09:00 - 12:00	4	Oliver Kapp	Rechtliche Rahmenbedingungen beim Digitalen Vertrieb und Einsatz von KI Praxisnah, aktuell und mit Blick auf die kommenden Entwicklungen im europäischen und deutschen Recht. Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb nimmt rasant zu – gleichzeitig wächst der regulatorische Druck. Mit dem AI Act der EU, der kommenden EU-Richtlinie über die Haftung für KI, den Anforderungen der DSGVO und ethischen Leitlinien entstehen neue, verbindliche Standards für den rechtskonformen und verantwortungsvollen Einsatz von KI-Technologien. Es wird ein strukturierter Überblick über die aktuelle Rechtslage und praktische Handlungsempfehlungen für die tägliche Arbeit gegeben. Nutzen Sicherheit im Umgang mit KI-Systemen zu erhalten, Compliance-Risiken frühzeitig zu erkennen und den Einsatz von KI als wertschöpfendes Instrument im Vertrieb nachhaltig und rechtssicher zu gestalten.
Coaching	1 Zeit-Stunde	Ausgewählte Dozenten	Zur Vorbereitung auf ihr Abschlussthema können die Teilnehmer eine Ansprechperson aus dem Trainerteam wählen und erhalten eine individuelle Unterstützungs- bzw. Beratungssitzung.
Prüfung: 27./28.11.26	mind. 5 Zeit-Stunden	Alle	Die Teilnehmer nehmen an allen Abschlusspräsentationen teil, einschließlich der eigenen, und festigen ihr Wissen durch das aktive Mitverfolgen sowie die Reflexion der Inhalte in den Feedback- und Bewertungsgesprächen mit den anderen Teilnehmern.