

KOMPASS SEMINAR für Solo-Selbständige / Berater mit maximal 1 Vollzeitmitarbeiter:

Moderner Vertrieb mit KI-Unterstützung, Selbstreflexion und Zielgruppenanalyse

Thema: „Effektiver und moderner Vertrieb: KI als Assistent, Sie als Experte“

Inhalt:

Dieses dreitägige Seminar richtet sich an Fachkräfte, Selbständige und Vertriebsmitarbeiter, die ihre Techniken im Vertrieb modernisieren und mit KI-Tools optimieren möchten. Sie lernen:

- Moderne Vertriebstechniken und deren Umsetzung im digitalen Zeitalter.
- Wie KI als Assistent Zeit spart und Prozesse effizienter gestaltet.
- Selbstreflexion: Eigene Stärken und Potenziale im Vertrieb erkennen.
- Zielgruppenanalyse: Kundenbedürfnisse identifizieren und erfolgreich ansprechen.
- Praxisorientierte Übungen: Anwendung moderner Tools und Strategien für direkten Erfolg.

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Ihre Vertriebsprozesse mit modernen Techniken und KI-Unterstützung zu optimieren und dabei authentisch und wirkungsvoll aufzutreten.

Ihr einzigartiger Nutzen:

Dieses Seminar macht Sie zur/zum modernen Vertriebsprofi, der/die digitale Werkzeuge mit persönlicher Expertise verbindet, um Kunden noch gezielter und authentischer zu überzeugen.

Warum dieses Seminar?

- **Symbiose aus Mensch und Technologie:** Sie erfahren, wie Sie KI-Tools als zuverlässigen Assistenten einsetzen, ohne Ihre persönliche Note zu verlieren.
- **Vertriebsstärke durch Selbstreflexion:** Erkennen Sie Ihre individuellen Stärken und entwickeln Sie eine authentische Vertriebsstrategie, die wirklich zu Ihnen passt.
- **Präzise Zielgruppenansprache:** Lernen Sie, Kundenbedürfnisse mit datenbasierten Analysen besser zu verstehen und wirkungsvoll anzusprechen.
- **Praxis statt Theorie:** Durch praxisorientierte Übungen setzen Sie moderne Techniken sofort um – mit Ergebnissen, die Sie spüren.
- **Effizienz trifft Erfolg:** Sie optimieren Ihre Vertriebsprozesse, sparen Zeit und steigern gleichzeitig Ihren Wirkungsgrad.

Ergebnis: Nach diesem Seminar sind Sie bereit, im modernen Vertrieb durchzustarten – mit klarem Fokus, smarter Unterstützung durch KI und einem überzeugenden, persönlichen Auftritt.

Jetzt anmelden und Ihren Vertrieb auf die nächste Stufe heben!

Dauer:

3 Tage à 8 Stunden

Methoden:

Impulse, interaktive Übungen, Gruppenarbeiten, Praxis-Workshops, Live-Demos von Tools und Feedbackrunden

Anzahl Teilnehmer:

Mindestens 2, maximal 10

Ihre Investition:

5.000 € – abzgl. KOMPASS-Förderung: -4.500 € – **Selbstkosten: 500 €**

Anbieter:

Nicole Rauscher
DEKRA-Zertifikat | Träger AZAV
Hauptstraße 54, 88138 Sigmarszell
Tel.: +49 8389 929588
E-Mail: info@nicole-rauscher.de
USt-ID: DE 187 856 635

Durchführender Trainer/Coach/Berater:

Clemens Richard Adam
Kihnstraße 13, 63739 Aschaffenburg
Tel.: 0152 54032049
E-Mail: adam@clemens-adam.de

Aktuelle Termine:

Finden Sie auf: <https://www.clemens-adam.com/kompass-foerderung/>

Seminartage und Inhalte:

Tag 1: Grundlagen moderner Vertriebstechniken

- **08:00 Uhr:** Begrüßung und Einführung ins Seminar
- **08:30 Uhr:** Entwicklung des Vertriebs im digitalen Zeitalter: Chancen und Herausforderungen
- **10:30 Uhr:** Pause
- **11:00 Uhr:** Moderne Vertriebstechniken: Mehrwertverkauf, Storytelling und emotionale Ansprache
- **13:00 Uhr:** Mittagspause
- **14:00 Uhr:** Einführung in KI als Assistent: Tools wie ChatGPT im Vertrieb nutzen
- **15:30 Uhr:** Pause
- **16:00 Uhr:** Praxisübung: Entwicklung eines Verkaufsansatzes mit KI-Unterstützung
- **17:00 Uhr:** Abschluss und Reflexion

Tag 2: Selbstreflexion und Zielgruppenanalyse

- **08:00 Uhr:** Rückblick auf Tag 1 und Einführung in die Themen des Tages
- **08:30 Uhr:** Selbstreflexion: Eigene Stärken, Schwächen und Potenziale im Vertrieb erkennen
- **10:30 Uhr:** Pause
- **11:00 Uhr:** Zielgruppenanalyse: Kundenbedürfnisse und -erwartungen verstehen
- **13:00 Uhr:** Mittagspause
- **14:00 Uhr:** KI-gestützte Zielgruppenanalyse: Tools und Methoden
- **15:30 Uhr:** Pause
- **16:00 Uhr:** Praxisworkshop: Erstellung eines zielgruppenorientierten Vertriebsplans
- **17:00 Uhr:** Abschluss und Feedback

Tag 3: Umsetzung und Praxis moderner Vertriebsstrategien

- **08:00 Uhr:** Einführung in Vertriebsautomatisierung mit KI: Von E-Mails bis Follow-ups
- **08:30 Uhr:** KI-Tools im Praxiseinsatz: Automatisierte Kundenansprache und Datenanalyse
- **10:30 Uhr:** Pause
- **11:00 Uhr:** Erfolgsfaktoren im Vertrieb: Authentizität, Vertrauen und Langfristigkeit
- **13:00 Uhr:** Mittagspause
- **14:00 Uhr:** Workshop: Entwicklung und Präsentation einer individuellen Vertriebsstrategie
- **15:30 Uhr:** Pause
- **16:00 Uhr:** Abschlussworkshop: Feedbackrunde und Optimierung der Strategien
- **17:00 Uhr:** Zertifikatsübergabe und Verabschiedung

Ablauf – So erhalten Sie Ihre Förderung:

1. **Unverbindliches Erstgespräch:** Kontaktieren Sie Clemens Adam oder Nicole Rauscher, um zu prüfen, ob die Förderung für Sie geeignet ist.
2. **Erstberatung und Antragstellung:** Durchführung der Erstberatung bei einer zuständigen Stelle.
3. **Übergabe des Qualifizierungsschecks:** Erhalt des Schecks zur Finanzierung Ihrer Weiterbildung.
4. **Rechnungsstellung:** Investition von 5.000 € (abzüglich Förderung nur 500 € Selbstkostenanteil).
5. **Seminarstart:** Teilnahme an Ihrer Weiterbildung.

6. **Zertifikat und Teilnahmebestätigung:** Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten Sie ein anerkanntes Zertifikat.
7. **Abrechnung und Erstattung:** Über das Portal Z.E.U.S. erfolgt die Abwicklung und Erstattung der Förderung.

Nutzen Sie moderne Vertriebsstrategien und die Unterstützung von KI, um effizienter, authentischer und erfolgreicher zu verkaufen!