

sailestraining

Ein Training für mehr Vertriebswirksamkeit.



KI – Hype oder Hebel?

Vertrieb steht im KI-Zeitalter vor einer doppelten Herausforderung: Einerseits kosten Routineaufgaben, Recherche, Vorbereitung und Nachbereitung viel Zeit. Andererseits entscheidet im Kundengespräch weiterhin die menschliche Wirkung: Relevanz, gute Fragen, Einwandbehandlung, Bedarfserweiterung und Abschlussorientierung.

Viele Vertriebsstrainings behandeln entweder KI als Tool-Thema oder Gesprächsführung als klassisches Vertriebstraining. Was häufig fehlt, ist die Verbindung aus Effizienz durch KI und Wirksamkeit durch bessere Vertriebsdialektik.

Schwerpunkte

- 1. Standortbestimmung**
Zeitfresser, Gesprächsvorbereitung, ungenutzte Kundenpotenziale
- 2. KI als persönlicher Vertriebsassistent**
Einsatzmöglichkeiten zur persönlichen Performancesteigerung
- 3. Eigene kleine KI-Assistenten bauen**
individuelle, digitale Helfer zur eigenen Entlastung
- 4. Vertriebsdialektik**
Übersetzung der KI-Vorbereitung in wirksame Gesprächsführung
- 5. Bestandskunden ausbauen**
Optimierung realer Kundenfällen zu noch mehr Umsatz
- 6. Fortsetzung im Alltag**
Transfer in Arbeits-Routinen inkl. Selbstreflexion

Unsere Lösung: sailestraining

Unser sailestraining ist kein reines KI-Training und kein klassisches Vertriebstraining mit ein bisschen KI. Es ist ein Training für mehr Vertriebswirksamkeit im KI-Zeitalter.

Die Grundidee:

KI macht Vertrieb effizienter. Vertriebsdialektik macht ihn wirksamer. Erst zusammen entsteht echte Vertriebskraft. Teilnehmer arbeiten nicht an abstrakten Beispielen, sondern an echten Kundensituationen aus ihrem Vertriebsalltag. KI wird dabei als persönlicher Vertriebsassistent genutzt: für Vorbereitung, Analyse, Follow-ups, Einwandvorbereitung, Cross-Selling- und Up-Selling-Ideen. Anschließend wird diese Vorbereitung in konkrete Gesprächswirkung übersetzt.

Ihr Nutzen

Der zentrale Nutzen lautet:
Mehr Zeit durch KI. Mehr Wirkung durch Dialektik.
Mehr Geschäft durch bessere Kundengespräche.

Die Teilnehmer:

- sparen Zeit bei Vorbereitung, Strukturierung & Nachbereitung
- entwickeln bessere Gesprächseinstiege, Fragen & Argumentationen
- erkennen Potenziale bei Bestandskunden systematischer
- bereiten schwierige Gespräche gezielter vor
- bauen eigene KI-Assistenten für wiederkehrende Vertriebsaufgaben
- trainieren echte Gesprächssituationen mit Feedback
- verlassen das Training mit konkreten Ausbauplänen & Prompts

Lassen Sie uns darüber sprechen, wie Sie Ihre Vertriebswirksamkeit schnell und einfach steigern können.

 **0172/ 230 11 91**