

AI und Social Media im Vertrieb:

höhere Produktivität
durch neue Strategien



Ihr Nutzen

- Potential von AI und Social Media erkennen
- Produktivität im Vertrieb steigern
- praxisnahe Ansätze, von der Diagnose bis zur optimalen Integration
- **Plus: Fallbeispiele über erste erfolgreiche Anwendungen**



Programm:

✓ **Den Trend zum Freund machen**

Neuste Ansätze in Vertriebs- und Marketingstrategien, die Ihr Unternehmen voranbringen

✓ **Entfesseln Sie Potentiale**

Arbeitsplatz-, Wertschöpfungs- und Kundenanalysen zeigen Einsatzmöglichkeiten

✓ **Wissende produktiver machen**

Wie 'digitale Helden' mit innovativen Ansätzen die Veränderung vorantreiben

✓ **Toolbox der Produktivität**

Kluge Nutzung, Integration und Auswahl der richtigen Werkzeuge

✓ **Vom Taker zum Maker**

Eine Roadmap für die Transformation der Organisation

Inhalte:

Entfesseln Sie Potentiale

- **Routinen analysieren:** Wo kann bei Überlastung durch Beschleunigung repetitiver Aufgaben entlastet oder automatisiert werden
- **Wertschöpfungsanalysen:** Verschwendung von Ressourcen reduzieren, mehr Zeit für das aktive Verkaufen
- **Kundenanalysen:** Bei welchen Kund*innen und Kanälen macht der Einsatz von AI und Social Media Sinn?

Toolbox für eine zeitgemäße Produktivitätssteigerung

- **AI -Tools** und deren Einsatzmöglichkeiten im Vertrieb
- **Erweiterung** des digitalen Fußabdrucks und Social Selling durch Push Dialoge, Lead-Generierung und -Nurturing
- **AI meets Social Media:** Die optimale Symbiose für herausragendes Marketing und Vertrieb

Vom Trend zum Verbündeten

- **Rückblick bis Ausblick:** Trends, Megatrends und Strategien
- **Taker:** Was ist derzeit sinnvoll zu nutzen
- **Shaker:** Was ist bei der Integration und Kombination der Tools zu beachten
- **Maker:** Die eigenen Daten gewinnbringend nutzen
- **Abschied von Silodenken:** Die Zukunft liegt in der Integration von Innendienst, Marketing und Vertrieb

Wissende produktiver machen

- **Wissensmagneten** als Treiber: durch Kunden- und Erfahrungswissen produktiver werden
- **Steigerung der Wirkleistung** durch Beschleunigung und Automatisierung mit AI
- **KPIs für den Zukunftserfolg:** die richtigen Maßstäbe und Vorgaben bei AI und Social Media

Vom Taker zum Maker: Roadmap zur Transformation der Organisation

- **Die neuen Spielregeln** im Zeitalter von AI, sozialen Medien und Robotik
- **Organisationsdiagnose** und **vertrieblichen Reifegrad steigern:** Fördern der Innovationskraft und Transformationsfähigkeit
- Bestimmung der **Change Prozesse** im Innendienst/Vertrieb/Verkauf und Marketing

WER?

- **B2B Verkauf*innen, Mitarbeiter*innen im Innendienst, Verkaufsleitung und Management aller Branchen und Vertriebskanäle**, die mehr über die neuen Strategien und Möglichkeiten erfahren wollen
- Min. 8 / Max. 15 Teilnehmer*innen

WANN?

09. und 10.12.2024

projectspace amstetten

Eggersdorfer Str. 10, 3300 Amstetten

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

“ Dieses Training ist für Teilnehmer*innen, die Trends als strategische Verbündete nutzen möchten, um innovative Strategien, modernste Technologien und eine effiziente Integration von Innendienst, Marketing und Vertrieb zu implementieren. Durch Klarheit über das Nutzenpotential von AI und Social Media können Sie Ihre Wirksamkeit steigern, während Kunden- und Erfahrungswissen die Grundlage für optimale Entscheidungen bilden. ”

Trainer: PROF. DR. KARL PINCZOLITS



Preis:

1.250,00 Euro zzgl. 20% MwSt.

Mitgliedervorteile:

15% Rabatt für ordentliche Mitglieder
10% Rabatt für Partner

Beratung & Anmeldung:

Maria Schörkhuber

Project & Community Management

+43 676 565 88 81

m.schoerkhuber@netforfuture.at

