



## Google AI Integration for Sales – Introductory

In diesem Kurs lernen Vertriebsprofis, wie sie die KI-Tools von Google nutzen können, um verschiedene Vertriebsprozesse zu rationalisieren und zu verbessern. Durch eine Kombination aus Präsentationen und Demos erhalten die Teilnehmer Einblicke in die Nutzung von Gemini, NotebookLM und AgentSpace, um Aufgaben zu automatisieren, die Kundenbindung zu verbessern und verwertbare Erkenntnisse aus Vertriebsdaten abzuleiten. Der Kurs zielt darauf ab, Vertriebspraktiker mit den Fähigkeiten auszustatten, KI-gesteuerte Lösungen effektiv und ethisch korrekt innerhalb der Vertriebsfunktion zu implementieren.

### Kursinhalt

- Gemini für die Arbeitsbereich-Integration
- NotebookLM Unternehmensintegration
- Agentspace-Integration

Kursdauer: 3 Stunden

### Zielgruppe

- Vertriebsbeauftragte
- Kundenbetreuer
- Sales Manager
- Spezialisten für Verkaufsprozesse

### Voraussetzungen

- Grundlegende Google Apps-Kenntnisse
- Google Workspace-Kenntnisse
- Gemini-Kenntnisse
- Grundlegende NotebookLM-Kenntnisse
- Grundlegende Agentspace-Kenntnisse und -Fähigkeiten
- Kenntnisse des Sales Lifecycle-Prozesses, CRM-Software-Kenntnisse

### Kursziel

- Nutzen Sie die Kernfunktionen von Gemini, um die Kundenansprache zu personalisieren, die Produktivität zu steigern und das Kundenbeziehungsmanagement zu verbessern.
- Nutzen Sie NotebookLM Enterprise zur sicheren Abfrage und Synthese von Informationen aus Sales Playbooks und Kundenprotokollen für maßgeschneiderte Angebote und kundenspezifische Mitteilungen.
- Automatisieren Sie sich wiederholende Vertriebsaufgaben und Arbeitsabläufe mit Agentspace und verbessern Sie die Effizienz und Konsistenz in Bereichen wie dem Geschäftsverlauf und der Verteilung von Sicherheiten.

### Dieser Kurs im Web



Alle tagesaktuellen Informationen und Möglichkeiten zur Bestellung finden Sie unter dem folgenden Link: [www.expertech.at/go/GC06](http://www.expertech.at/go/GC06)

### Vormerkung

Sie können auf unserer Website einen Platz kostenlos und unverbindlich für 7 Tage reservieren. Dies geht auch telefonisch unter 06074 4868-0.

### Garantierte Kurstermine

Für Ihre Planungssicherheit bieten wir stets eine große Auswahl garantierter Kurstermine an.

### Ihr Kurs maßgeschneidert

Diesen Kurs können wir für Ihr Projekt exakt an Ihre Anforderungen anpassen.

Stand 11.12.2025

| Training              | Preise zzgl. MwSt. |         |
|-----------------------|--------------------|---------|
| Termine in Österreich | 1 Tag              | € 349,- |
| Online Training       | 1 Tag              | € 349,- |
| Termine auf Anfrage   |                    |         |



# Inhaltsverzeichnis

## Google AI Integration for Sales – Introductory

### Gemini für die Arbeitsbereich-Integration

#### Themen:

Anwendungsfall 1: Verfassen von personalisierten Follow-up-E-Mails nach einem Meeting  
Anwendungsfall 2: Erstellen einer maßgeschneiderten Gliederung für ein Verkaufsgespräch  
Anwendungsfall 3: Analysieren von Verkaufsdaten in einer Tabellenkalkulation  
Anwendungsfall 4: Verfassen erster Kontaktanzeigen für LinkedIn  
Anwendungsfall 5: Zusammenfassen langer E-Mail-Threads oder Dokumente zur schnellen Auffrischung

#### Zielsetzungen:

Ermitteln Sie, wie Gemini for Workspace die Erstellung von Marketinginhalten und die Kampagnenplanung unterstützen kann.  
Erstellen Sie Marketingtexte und analysieren Sie die Leistungsdaten von Kampagnen mit Gemini.  
Begründen Sie den Einsatz von Gemini zur Optimierung von Marketing-Workflows und zur Verbesserung der Inhaltsqualität.  
Entwicklung von Strategien für die Verwendung von Gemini zur Personalisierung von Marketingbotschaften.  
Bewertung der Wirksamkeit von Gemini bei der Verbesserung des Marketing-ROI.

#### Aktivitäten:

5 Anwendungsfall-Demos

### NotebookLM Unternehmensintegration

#### Themen:

Anwendungsfall 1: Erstellung einer zentralisierten Produkt-Wissensdatenbank für Fragen und Antworten  
Anwendungsfall 2: Tiefes Eintauchen in Kampfkarten und Informationen der Wettbewerber  
Anwendungsfall 3: Verstehen komplexer Kundenanforderungen aus RFPs/Discovery Notes  
Anwendungsfall 4: Brainstorming und Skizzierung von maßgeschneiderten Lösungen auf der Grundlage früherer Erfolge  
Anwendungsfall 5: Onboarding neuer Vertriebsmitarbeiter mit kuratierten Sales Playbooks und Best Practices  
Anwendungsfall 6: Erstellen eines Podcast-Episodenentwurfs und eines Skripts aus der Recherche

#### Zielsetzungen:

Erklären Sie die Informationssynthese von NotebookLM aus verschiedenen Quellen.  
Beschreiben Sie, wie NotebookLM geerdete Inhaltsideen generiert.  
Identifizieren Sie, wie NotebookLM das Messaging verfeinert und Briefs erstellt.  
Erläutern Sie die Analyse des qualitativen Feedbacks durch NotebookLM.

#### Aktivitäten:

6 Anwendungsfall-Demos

### Agentspace-Integration

#### Themen:

Anwendungsfall 1: Automatisierte Lead-Anreicherung und Qualifikationsbewertung  
Anwendungsfall 2: Überwachung von Zielkonten auf Trigger-Ereignisse  
Anwendungsfall 3: Rationalisierung der Wissenserfassung im Vertrieb  
Anwendungsfall 4: Automatisierung der Aggregation von Verkaufsberichtsdaten für Manager  
Anwendungsfall 5: Proaktive Überwachung des Kundenzustands und Risikowarnung bei Abwanderung

#### Zielsetzungen:

Identifizieren Sie die Automatisierungsmöglichkeiten von AgentSpace für Routineaufgaben.  
Beschreiben Sie, wie AgentSpace die Kampagnenleistung proaktiv überwacht.  
Erläutern Sie die Verwaltung der Marketingdatenströme durch AgentSpace.  
Skizzieren Sie, wie AgentSpace vordefinierte Marketing-Workflows ausführt.

#### Aktivitäten:

5 Anwendungsfall-Demos

