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.experteach.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.

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

Stand 25.03.2026

Google AI Integration for Sales – Introductory

Google Cloud Partner

Google Cloud Platform

ExperTeach

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

ExperTeach Training & Consulting GmbH
Handelskai 94-96 · 1200 Wien · Telefon: +43 1 2350 383-0 · Fax: +43 1 2350 383-19 · info@experteach.at · www.experteach.at