

Google AI Integration for Sales – Intermediate

Dieser Kurs vermittelt Vertriebsprofis die Fähigkeiten zur Nutzung von Google AI-Tools, einschließlich Gemini, NotebookLM Enterprise und Agentspace. Sie lernen, personalisierte Ansprachen zu verfassen, die Kundenkommunikation mit Gemini Gerns zu verfeinern, um die sprachliche Qualität zu verbessern, Vertriebsdaten zu analysieren und Lead-Qualifizierungs- und Follow-up-Prozesse zu automatisieren. Implementieren Sie KI-gesteuerte Lösungen effektiv und ethisch vertretbar, um die Vertriebsabläufe zu optimieren.

Kursinhalt

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

Kursdauer: 3 Stunden

Zielgruppe

- Vertriebsbeauftragte
- Kundenbetreuer
- Sales Manager
- Spezialisten für Verkaufsprozesse

Voraussetzungen

- Grundlegende Google-Apps-Vertrautheit
- Google-Workspace-Kompetenzen
- Vertrautheit mit Gemini
- Grundlegende NotebookLM-Kenntnisse
- Grundlegendes Agentspace-Wissen und -Fähigkeiten
- Kenntnisse des Verkaufs-/Sales-Lebenszyklusprozesses
- Vertrautheit mit CRM-Software

Kursziel

- Nutzen Sie die Kernfunktionen von Gemini, um die Kundenansprache zu personalisieren, die Produktivität zu steigern und das Kundenbeziehungsmanagement zu verbessern.
- Wenden Sie die fortschrittlichen Gemini-Funktionen (Gerns) an, um hochgradig maßgeschneiderte Kundenbindungsstrategien und proaktive Pipeline-Risikoanalysegerahmen zu entwickeln.
- 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/GC07

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 17.12.2025



Inhaltsverzeichnis

Google AI Integration for Sales – Intermediate

Gemini für die Arbeitsbereich-Integration

Themen:

Anwendungsfall 1: Verfassen personalisierter

Follow-up-E-Mails nach einer Besprechung

Anwendungsfall 2: Erstellen eines maßgeschneiderten Entwurfs für ein Verkaufsgespräch

Anwendungsfall 3: Analyse von Verkaufsdaten in einer Tabellenkalkulation

Anwendungsfall 4: Entwerfen von ersten Botschaften für LinkedIn

Anwendungsfall 5: Zusammenfassen langer E-Mail-Threads oder Dokumente für eine schnelle Auffrischung

Zielsetzungen:

Identifizieren Sie die Gemini-Funktionen, die für bestimmte Vertriebsaufgaben und die personalisierte Ansprache geeignet sind.

Demonstration der Verwendung von Gemini zur Erstellung maßgeschneiderter Vertriebsmitteilungen und kundenspezifischer Nachrichten.

Vergleichen Sie die Effizienz der Erledigung von Vertriebsaufgaben mit und ohne die Integration von Gemini-Funktionen.

Erläutern Sie die potenzielle Zeitersparnis und das verbesserte Kundenbeziehungsmanagement durch den Einsatz von Gemini in den Vertriebsabläufen.

Aktivitäten:

5 Anwendungsfall-Demos

Integration von Zwillingsteinen

Themen:

Anwendungsfall 1: Ausarbeitung maßgeschneiderter

Kundenbindungsstrategien für Großkunden

Anwendungsfall 2: Entwicklung von maßgeschneiderten Wettbewerbshandbüchern und Leitfäden zur Einwandbehandlung

Anwendungsfall 3: Entwicklung eines proaktiven Rahmens für die Analyse von "Pipeline-Gesundheits- und Risikoszenarien"

Zielsetzungen:

Analysieren Sie die Ineffizienzen manueller Vertriebsprozesse, die mit Custom Gems behoben werden können.

Entwerfen und verfeinern Sie benutzerdefinierte Sales Gems mit effektiven Prompting-Techniken, um bestimmte Aufgaben zu automatisieren.

Wenden Sie benutzerdefinierte Sales Gems in

relevanten Anwendungsfällen an, um die Vertriebsabläufe zu optimieren.

Erläutern Sie die Vorteile der Erstellung benutzerdefinierter Sales Gems, einschließlich Effizienz, Klarheit und Kosteneffizienz.

Aktivitäten:

3 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

