KI in Marketing und Vertrieb

Marketing und Vertrieb stehen heute unter hohem Druck: Inhalte müssen schneller erstellt, Kampagnen präziser ausgesteuert und Zielgruppen individueller angesprochen werden. Gleichzeitig steigt der Wettbewerb um Aufmerksamkeit und Vertrauen.

Künstliche Intelligenz liefert hier den entscheidenden Vorteil: automatisierte Text- und Bildgenerierung, datenbasierte Zielgruppenanalyse, vertriebsstarke Unterlagen und präzisere Kundenansprache. In diesem Kurs lernen Sie, wie Sie KI-Tools wie ChatGPT, Copilot oder Bild- und Video-KI einsetzen, um Ihre Kommunikation effizienter und erfolgreicher zu machen.

Sie gewinnen Zeit, steigern die Qualität Ihrer Inhalte und verschaffen Ihrem Unternehmen klare Wettbewerbsvorteile.

Kursinhalt
- Grundlagen
- Content & SEO
- Prompts als Werkzeugkasten
- Zielgruppen & Kundenkommunikation
- Werbebotschaften & Multimediale Inhalte
- KI als Vertriebsunterstützung

Sie erhalten zum Kurs digitale Unterlagen mit Tool-Übersichten, Best Practices und Prompt-Beispielen für Marketing & Vertrieb sowie Vorlagen und Checklisten für Content-Erstellung, Vertriebsgespräche und Zielgruppenansprache.

Zielgruppe
Dieser Kurs richtet sich an Marketing- und Vertriebsmitarbeiter, Kommunikationsverantwortliche, Content-Creator und Führungskräfte, die mit KI effizienter arbeiten, Inhalte schneller erstellen und ihre Kundenkommunikation sowie Verkaufsprozesse optimieren wollen.

Voraussetzungen
Keine technischen Vorkenntnisse erforderlich. Erste Erfahrungen im Marketing oder Vertrieb sind hilfreich, aber nicht notwendig.

Dieser Kurs im Web
Alle tagesaktuellen Informationen und Möglichkeiten zur Bestellung finden Sie unter dem folgenden Link: www.experteach.ch/go/**KIMV**

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 Deutschland	2 TageCHF 1.755,-
Online Training	2 TageCHF 1.755,-

Termin/Kursort — Kurssprache Deutsch

04.02.-05.02.27 HYFrankfurt	12.08.-13.08.27 HYFrankfurt
04.02.-05.02.27 HYOnline	12.08.-13.08.27 HYOnline
03.05.-04.05.27 ONOnline	04.11.-05.11.27 ONOnline

Stand 06.11.2026

KI & Machine Learning

Inhaltsverzeichnis

KI in Marketing und Vertrieb

1. Einführung in KI für Marketing und Vertrieb
1.1 Was ist Künstliche Intelligenz im Business-Kontext?
1.2 Chancen und Grenzen für Marketing und Sales
1.3 Rechtliche Rahmenbedingungen und aktuelle Use Cases

2. Grundlagen & Recherche
2.1 Knowledge Navigator – Finden und gefunden werden
2.2 Recherchefähigkeiten mit KI verbessern
2.3 Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse mit KI

3. Content & SEO
3.1 Zusammenfassen und Kürzen von Texten
3.2 SEO-optimierte Texte mit KI erstellen
3.3 Keyword-Recherche mit KI-Tools
3.4 Content-Erstellung für Kundenmagazine, Newsletter und Social Media
3.5 Mehrsprachige Content-Produktion mit KI

4. Prompts als Werkzeugkasten
4.1 Grundlagen wirkungsvoller Prompts
4.2 Eigene Prompt-Sammlungen für Marketing & Vertrieb aufbauen
4.3 GPT-Bots als Fachassistenten einsetzen

5. Zielgruppen & Kundenkommunikation
5.1 Personas entwickeln und nutzen
5.2 Zielgruppenspezifische Newsletter und Mailings mit KI erstellen
5.3 Differenzierte Botschaften für verschiedene Käufertypen

6. Werbebotschaften & Multimediale Inhalte
6.1 Werbebotschaften entwickeln: Headlines, Claims und USPs
6.2 Bild- und Video-KI für visuelle Kampagnen einsetzen
6.3 Audio-Content mit KI: Podcasts und Ladenfunkspots

7. KI als Vertriebsunterstützung
7.1 Verkaufsunterlagen für Zielgruppen erstellen
7.2 Verkaufsargumente mit KI entwickeln und optimieren
7.3 Rollenspiele mit KI: Kunden simulieren und Einwandbehandlung trainieren
7.4 Typische Zielgruppen gezielt ansprechen
7.5 Die Verkaufsstrecke mit KI optimieren
7.6 Verkaufspräsentationen und Verkaufstexte mit KI vorbereiten
7.7 Workshops und Verkaufsgespräche nachbereiten (z. B. handschriftliche Notizen digitalisieren und automatisch protokollieren)

8. Qualitätssicherung & Kontrolle
8.1 Texte auf Rechtschreibung und Konsistenz prüfen
8.2 Markenkonformität sicherstellen
8.3 Agenturtexte mit KI effizient überprüfen

9. Abschluss & Ausblick
9.1 Best Practices zusammenfassen
9.2 Weiterführende Tools und Trends für Marketing & Vertrieb
9.3 Nächste Schritte für die eigene Organisation

ExperTeach AG
Kronenstrasse 11 · 8735 St. Gallenkappel · Telefon: +41 55 420 2591 · Fax: +41 55 420 2592 · info@experteach.ch · www.experteach.ch