

AI in Marketing and Sales

Marketing and sales are under great pressure today: content must be created faster, campaigns must be controlled more precisely and target groups must be addressed more individually. At the same time, competition for attention and trust is increasing.

Artificial intelligence provides the decisive advantage here: automated text and image generation, data-based target group analysis, sales-boosting documents and a more precise customer approach. In this course, you will learn how to use AI tools such as ChatGPT, Copilot or image and video AI to make your communication more efficient and successful.

You will save time, increase the quality of your content and give your company a clear competitive advantage.

Course Contents

- Basics
- Content & SEO
- Prompts as a toolbox
- Target groups & customer communication
- Advertising messages & multimedia content
- AI as sales support

You will receive digital course materials with tool overviews, best practices, and prompt examples for marketing and sales, as well as templates and checklists for content creation, sales talks, and target group communication.

Target Group

This course is aimed at marketing and sales employees, communication managers, content creators and managers who want to work more efficiently with AI, create content faster and optimize their customer communication and sales processes.

Prerequisites

No previous technical knowledge required. Initial experience in marketing or sales is helpful, but not necessary.

This Course in the Web



You can find the up-to-date information and options for ordering under the following link:

www.experteach-training.com/go/KIMV

Reservation

On our Website, you can reserve a course seat for 7 days free of charge and in a non-committal manner. This can also be done by phone under +49 6074/4868-0.

Guaranteed Course Dates

To ensure reliable planning, we are continuously offering a wide range of guaranteed course dates.

Your Tailor-Made Course!

We can precisely customize this course to your project and the corresponding requirements.

Training	Prices, excl. of V.A.T.	
Classes in Germany	2 Days	€ 1,595
Online Training	2 Days	€ 1,595
Date/course venue	Course language German 	
06/05-07/05/26 Frankfurt	12/11-13/11/26 Frankfurt	
10/08-11/08/26  Online		

Status 02/10/2026



EXPERTeach



Table of Contents

AI in Marketing and Sales

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

