

SOCIAL SELLING & KI IM VERTRIEB

ZEITGEMÄß VERKAUFEN MIT LINKEDIN, KI & CO.

Sie sind bereits im Vertrieb aktiv und möchten Ihre Fähigkeiten auf das nächste Level heben?

Im Training „Social Selling & KI im Vertrieb“ erweitern Sie Ihren persönlichen Verkaufsstil um moderne, digitale Ansätze. Sie lernen, wie Sie Social Media strategisch nutzen und Künstliche Intelligenz gezielt in Ihren Vertriebsprozess sowie -aktivitäten integrieren. Das Ziel: Durch produktivere Arbeit mehr Zeit für die Gespräche zu gewinnen, auf die es wirklich ankommt – die Kommunikation von Mensch zu Mensch. Denn Menschen kaufen bei Menschen.

Trainingsziele

Modul 1: Social Selling – Digitale Nähe schafft Vertrauen

1. Die Teilnehmenden verstehen die **Grundprinzipien von Social Selling** und können diese von klassischen Vertriebsansätzen abgrenzen.
2. Die Teilnehmenden **optimieren ihre digitale Präsenz**, insbesondere auf LinkedIn, und entwickeln eine persönliche Content-Strategie zur Kundenansprache.
3. Die Teilnehmenden wenden **Social-Selling-Techniken** praktisch an, um neue Kontakte zu knüpfen, Vertrauen aufzubauen und Verkaufschancen zu generieren.

Modul 2: KI im Vertrieb – Effizienz im Vertrieb steigern

1. Die Teilnehmenden erkennen **die Potenziale von KI im Vertriebsprozess**, insbesondere in der Lead-Generierung, Vorbereitung & Kundenanalyse, Qualifizierung sowie Automatisierung.
2. Die Teilnehmenden entwickeln **ein Verständnis dafür, wie KI-Technologien sinnvoll in ihren individuellen Vertriebsprozess** integriert werden können, um Effizienz zu steigern.
3. Die Teilnehmenden **nutzen KI-Tools** und wenden diese in praxisnahen Übungen an.

Im Fokus steht dabei stets die praktische Anwendung von KI im Vertriebsalltag. Wir tauschen Best Practices aus, um Digital Sales gemeinsam Schritt für Schritt zu verfeinern und nachhaltige Vertriebsfolge zu erzielen.

Trainingsinhalt

Tag 1: Social Selling – Digitale Nähe schafft Vertrauen

- Grundlagen und Prinzipien von Social Selling
- Personal Branding und digitale Präsenz (v. a. LinkedIn)
- Netzwerkaufbau und Content-Strategie
- Vertrauen durch digitalen Auftritt und Interaktion
- Social Selling in der Praxis

Tag 2: KI im Sales – Die neue Evolutionsstufe im Vertrieb

- Potenziale von KI im Vertriebsprozess
- KI-gestützte Kundenanalyse und Lead-Generierung
- Automatisierung von Outreach und Follow-up
- Bewusstes Zusammenspiel von KI & Human Intelligence
- Ethische Grundsätze und praktische Anwendung

Ausbildungsvorbereitung

Um die aktive Trainingszeit effektiv zu nutzen, erhalten Sie vier Wochen vor Trainingsstart eine digitale Praxisanalyse zur Trainingsvorbereitung. Anhand gezielter Fragen zu Ihrer Ist-Situation sowie Ihren persönlichen Zielen und Erwartungen bereiten Sie sich optimal auf das Training vor.

Unsere TrainerInnen gehen individuell auf Ihre Branche, Ihre konkreten Anforderungen und Erwartungen ein.

Zielgruppe

Das Training **Social Selling & KI im Vertrieb** ist konzipiert als weiterführendes Training für Teilnehmer*innen, die bereits erfolgreich an einem PROAKTIV Verkaufstraining oder an der Verkaufsausbildung Licence to Sell teilgenommen haben. Zudem richtet es sich auch an erfahrene Vertriebsmitarbeiter*innen, die Vertriebserfahrung mitbringen und zeitgemäße vertriebsunterstützende Tools und Techniken kennenlernen möchten.

Gruppenzielgröße: 8 Teilnehmer*innen

AI Powered, Digital Sales ist das Motto und verbindet innovative Vertriebsansätze mit technologischer Exzellenz. Das PROAKTIV Training richtet sich an alle, die die Zukunft des Vertriebs aktiv gestalten wollen.

Ihre Investition

2 interaktive Präsenztage

1.350,- Euro netto

Termine und Orte

Modul 1:	30.03.2026	9:00 – 17:30 Uhr
Modul 2:	31.03.2026	9:00 – 17:30 Uhr
Ort:	PROAKTIV Akademie, Bachemstr. 4-6, 50676 Köln	
Trainingsnummer:	Social Selling & KI im Vertrieb/01.26 Köln	

Im Leistungspaket inbegriffen

- Tagungspauschale
- Schriftliche Ausbildungsvorbereitung
- 2 Erlebnistrainingstage
- Hochwertige Trainingsmaterialien
- Zertifikat

Anmeldung

PROAKTIV Akademie / Bachemstraße 4-6 / 50676 Köln / Tel.: + 49 (0)221 48538-38

www.proaktiv-management.de / resultate@proaktiv-management.de

Es gelten die [allgemeinen Vertragsbedingungen](#) sowie die [Datenschutz-Grundverordnung \(DSGVO\)](#). Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten. Copyright 07.10.25 by PROAKTIV®