

KI im Vertrieb: Chancen erkennen, Effizienter verkaufen



Erfahren Sie, wie Sie mit KI-gestützten Analysen und Automatisierung Ihre Vertriebsprozesse optimieren – von der Lead-Qualifizierung bis zur Angebotserstellung.

In unserem Workshop erfahren Sie:

- Welche Vertriebsprozesse sich besonders für KI eignen – und wie Sie diese systematisch identifizieren.
- Wie Sie mit Tools wie dem Avantgarde Co-Pilot Verkaufschancen schneller erkennen und nutzen.
- Wie Sie KI in CRM- und ERP-Systeme integrieren, um Prozesse zu automatisieren und Kundenbeziehungen zu stärken.

Von der Lead-Generierung über Angebotsprozesse bis zur Nachverfolgung – wir analysieren gemeinsam, welche Vertriebsfunktionen sich automatisieren lassen und wie Sie diese Potenziale konkret nutzen können.

Dauer:

1-2 Tage

Durchführung:

Remote oder

vor Ort – zzgl. Anfahrt

Ihr Ansprechpartner:



Björn Fox

Solution Architect



Einkauf



Lager &
Logistik



Rechnungswesen



Produktion



Vertrieb



Verkauf



Hier mit wenigen Klicks
Ihren Terminwunsch eintragen.



Kompakt in nur 1 Tag – ideal für Ihren vollen Terminkalender.

Mehr Tiefe in 2 Tagen – wenn Sie das ganze Unternehmen auf KI Potenziale durchleuchten möchten. Im Anschluss erhalten Sie eine Aufstellung und Handlungsempfehlungen als Überblick.



Bereit für den nächsten Schritt?

Wir begleiten Sie -

Ihr Avantgarde Team



AVANTGARDE
BUSINESS SOLUTIONS

Avantgarde Business Solutions GmbH

Habichtweg 21

41468 Neuss

Telefon: +49 2131 7949-0

Fax: +49 2131 794979

E-Mail: office@avantgar.de

Internet: www.avantgar.de

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer: Alf Otto Eckardt / Gerlind Müller

Handelsregister B des Amtsgericht Neuss

Registernummer: HRB 6896

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß § 27a Umsatzsteuergesetz DE 151536994