

KI im Vertrieb

26. August 2026 09:00 - 17:00

Wirtschaftskammer Österreich

Geschäftsstelle Bau, Schaumburggasse 20, 1040 Wien



Workshop für Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Vertriebsverantwortliche in KMU

Agenda

09:00 Uhr

So hat sich Vertrieb verändert – so wird sich Vertrieb verändern

Referent: Peter Berger

Der Vertrieb befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Kunden informieren sich anders, Entscheidungsprozesse verändern sich und neue Technologien eröffnen zusätzliche Möglichkeiten der Vertriebssteuerung.

Themen:

- Veränderte Marktbedingungen und Kundenerwartungen
- Digitalisierung und datengestützte Vertriebsarbeit
- Die Rolle von Künstlicher Intelligenz in modernen Vertriebsorganisationen
- Entwicklungen und Erfahrungen aus unterschiedlichen Branchen

Diskussion:

Welche Auswirkungen haben diese Veränderungen auf den Vertrieb im eigenen Unternehmen?

10:30 Uhr

Kaffee & Networking

Zeit für den persönlichen Austausch mit Referenten und Teilnehmern.

11:00 Uhr

KI im Vertrieb: Werkzeuge in der Praxis

Referenten: Peter Berger, Gerd Karall

Welche KI-Anwendungen schaffen bereits heute einen konkreten Nutzen im Vertrieb?

Praxisbeispiele und Anwendungsfelder:

- Lead-Scoring zur Priorisierung von Geschäftschancen
- Opportunity-Bewertung zur besseren Einschätzung von Abschlüssen
- Forecasting für belastbarere Vertriebsprognosen
- KI-gestützte Unterstützung bei Preisentscheidungen
- Pipeline-Priorisierung
- Effizienzsteigerung durch intelligente Assistenzsysteme

KI im Vertrieb

26. August 2026 09:00 - 17:00

Wirtschaftskammer Österreich

Geschäftsstelle Bau, Schaumburggasse 20, 1040 Wien



Workshop für Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Vertriebsverantwortliche in KMU

Agenda

12:30 Uhr

Mittagsbuffet & Networking

Gemeinsames Mittagessen und Gelegenheit zum fachlichen Austausch.

13:30 Uhr

Sales-Navi: So verkaufen wir in 5 Jahren

Referent: Peter Berger

Wie wird Vertrieb in Zukunft organisiert, gesteuert und geführt?

- Vertrieb als strategischer Wettbewerbsvorteil
- Die Vertriebsorganisation der Zukunft
- Chancen und Herausforderungen durch KI
- Wie Unternehmen heute die Weichen für morgen stellen

KI im Vertrieb: So läuft ein Projekt ab

Von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung.

- Voraussetzungen für erfolgreiche KI-Projekte
- Daten als Grundlage für belastbare Ergebnisse
- Integration in bestehende Prozesse und Systeme
- Organisatorische und technische Erfolgsfaktoren
- Akzeptanz und Nutzung im Vertriebsalltag

Diskussion: Wie kann KI im eigenen Vertrieb optimal genutzt werden?

15:30 Uhr

Kaffee & Networking

Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und individuelle Gespräche.

KI im Vertrieb

26. August 2026 09:00 - 17:00

Wirtschaftskammer Österreich

Geschäftsstelle Bau, Schaumburggasse 20, 1040 Wien



Workshop für Geschäftsführer, Vertriebsleiter und Vertriebsverantwortliche in KMU

Agenda

16:00 Uhr

KI in Ihrem Vertrieb

So setzen Unternehmen KI-Projekte erfolgreich um

Referenten: Peter Berger, Gerd Karall

Erfahrungen und Erkenntnisse aus der Praxis.

Schwerpunkte

- Erfolgsfaktoren bei der Einführung von KI
- Change Management im Vertrieb
- Erkenntnisse aus über 200 Veränderungsprojekten
- Akzeptanz schaffen und Widerstände überwinden
- KI als nachhaltiger Wettbewerbsvorteil

Abschlussdiskussion

KI – strategischer Imperativ oder kurzfristiger Hype?

Gemeinsame Diskussion der wichtigsten Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen für die Teilnehmer.

Ende der Veranstaltung gegen 17:00 Uhr

Wir freuen uns auf Sie!

Noch nicht registriert?

[Zur Anmeldung](#)