

Excel mit KI optimieren: Effizientere Forecasts, Leadlisten und Analysen

Du arbeitest intensiv mit Account-Listen, CRM-Exporten und Forecast-Tabellen aus verschiedenen Quellen. Mit KI machst Du sie schneller nutzbar – über geprüfte Formeln, Makros und klare Prüfschritte. Die fachliche Kontrolle bleibt bei Dir.

Für wen geeignet?

Du steuerst oder führst im B2B-Vertrieb – als Vertriebsleiter, Teamleiter, Leitung Innendienst oder verantwortlicher Key Account Manager. Du arbeitest regelmäßig mit Tabellen und willst aus zeitraubender Excel-Arbeit klare Entscheidungshilfen für Pipeline, Accounts und Steuerung machen – ohne unkontrollierte Automatisierung und ohne die fachliche Prüfung abzugeben.

Was Du danach kannst

- Du bereinigst und strukturierst Account-Listen, CRM-Exporte und Forecast-Tabellen schnell und zuverlässig.
- Du entwickelst Formeln und Visual-Basic-Makros mit KI und prüfst die Ergebnisse fachlich.
- Du führst Daten aus mehreren Quellen zusammen und priorisierst Leads, Accounts und Follow-ups.
- Du reduzierst und anonymisierst sensible Daten vor der KI-Nutzung – nach klaren Prüfregelein.

Ablauf und Inhalte – ca. 180 Minuten

- 20 Min. Rahmen und gemeinsamer Beispiel-Workflow.
- 15 Min. Daten vorbereiten und prüfen.
- 25 Min. **Übung:** Du bereinigst eine echte Vertriebstabelle.
- 20 Min. Formeln und Makros mit KI.
- 30 Min. **Übung:** Du löst eine wiederkehrende Aufgabe per Makro und optimierst sie.
- 15 Min. Analyse und Forecast.
- 25 Min. **Übung:** Du prüfst eine Forecast-Sicht auf Plausibilität.
- 10 Min. Datenschutz und Anonymisierung.
- 10 Min. **Übung:** Du machst eine Tabelle sicher weiterverwendbar.
- 10 Min. Eigenen Anwendungsfall finden, Umsetzungsbegleitung planen.

Was enthalten ist

- 180 Minuten Live-Online-Training in kleiner Gruppe, maximal 3 Teilnehmende.
- 21 Tage Umsetzungsbegleitung mit bis zu 5 buchbaren 15-Minuten-Terminen beim Trainer.
- Interaktive Excel-Vorlage zum Organisieren und Weiterentwickeln Deiner Prompting-Vorlagen.
- Voraussetzung: vollständige Microsoft-Excel-Lizenz und ein gängiges lizenziertes LLM.

Dein Trainer

Jürgen Hamberger, seit 2010 Geschäftsführer der B2B-Vertriebsagentur THiNK&SELL elbe GmbH, über 20 Jahre B2B-Vertrieb. Das Training setzt an echten Vertriebsaufgaben an, nicht an KI-Funktionen.

Termin und Buchung

Die Online-Kurse finden von 16:00 bis 19:00 Uhr statt – so geht nur ein begrenzter Teil des Arbeitstags verloren.

Wähle hier einen Termin und sichere Deinen Platz zu **899,00 €** zzgl. MwSt.:

ki-training-b2b.de/excel-mit-ki-optimieren

Teamtraining ab 3 Vertriebsmitarbeitenden auf Anfrage (remote oder vor Ort)
möglich – gerne anfragen!

