

KI-Recherche im B2B-Vertrieb optimieren: Accounts recherchieren, Pains erkennen, Gespräche vorbereiten

Du arbeitest mit Zielkundensegmenten, Messekontakten oder Target-Account-Listen. Mit KI verdichst Du verstreute Informationen zu einem kompakten Vertriebsbild – und kommst schneller zu relevanten Gesprächsanlässen statt zu Massenansprache.

Für wen geeignet?

Du bist im B2B-Vertrieb tätig – als Key Account Manager, Account Executive, Inside Sales, SDR, Teamleiter oder Vertriebsleiter. Du arbeitest mit Branchen, Zielkundensegmenten oder Account-Listen und willst Rechercheergebnisse strukturiert weiterverwenden: für Priorisierung, Discovery, E-Mail, Excel und CRM. Vertriebswissen ist dabei wichtiger als Toolwissen.

Was Du danach kannst

- Du verdichst Unternehmens-, Markt- und Branchensignale zu einem kompakten Vertriebsbild.
- Du entwickelst Buying-Center-Hypothesen mit Pains, Kaufmotiven, Einwänden und Gesprächsanlässen.
- Du erkennst Muster bei guten Bestandskunden und leitest Kriterien für neue Zielunternehmen ab.
- Du lieferst Rechercheergebnisse strukturiert nach Excel und CRM zurück – ohne Nachrecherche-Schleifen.

Ablauf und Inhalte – ca. 150 Minuten

- 15 Min. Recherche-Setup: Ziele, Qualitätskriterien und klarer Arbeitsauftrag für die KI.
- 20 Min. Account-Informationen zu einem kompakten Vertriebsbild verdichten.
- 15 Min. **Übung:** Du recherchierst einen eigenen Account und leitest Ansatzpunkte für die Ansprache ab.
- 15 Min. Buying-Center-Hypothesen: Zielrollen, Interessen, Einwände und Kaufmotive.
- 15 Min. **Übung:** Du erstellst Hypothesen für einen eigenen Zielkunden und bereitest sie für Discovery auf.
- 15 Min. Ähnliche Kunden: Muster erkennen und Kriterien für Zielunternehmen ableiten.
- 15 Min. **Übung:** Du baust eine Suchlogik für ähnliche Accounts und bewertest die Ergebnisse.
- 15 Min. Recherche in Tabellen: der erprobte Excel-Workflow mit Datenrücklieferung.
- 20 Min. **Übung:** Du erstellst einen wiederverwendbaren Recherche-Prompt mit Ausgabe für Excel oder CRM.
- 5 Min. Eigenen Anwendungsfall finden, Umsetzungsbegleitung planen.

Was enthalten ist

- 150 Minuten Live-Online-Training in kleiner Gruppe, maximal 5 Teilnehmende.
- 14 Tage Umsetzungsbegleitung mit 3 buchbaren 15-Minuten-Terminen beim Trainer.
- Interaktive Excel-Vorlage mit professionellen Tabellenvorlagen für Deine Recherche.
- Voraussetzung: ein gängiges lizenziertes LLM mit Web-Zugriff.

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 sind bewusst kompakt gehalten – so geht nur ein begrenzter Teil des Arbeitstags verloren.

Wähle hier einen Termin und sichere Deinen Platz zu **599,00 €** zzgl. MwSt.:

ki-training-b2b.de/recherche-im-vertrieb

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

