

Kontext- und Prompt-Engineering für Vertriebsprofis: Märkte u. Kunden analysieren, Kommunikation strukturieren

Du nutzt KI im Vertrieb bereits, bekommst aber zu allgemeine Ergebnisse. Mit sauberem Kontext und klarem Arbeitsauftrag steuerst Du KI gezielt – für Marktanalysen, ICPs, E-Mails und Gesprächsleitfäden, die zu Deiner Situation passen.

Für wen geeignet?

Du bist im B2B-Vertrieb tätig – als Key Account Manager, Account Executive, Inside Sales, SDR, Teamleiter oder Vertriebsleiter. Du arbeitest bereits mit einem LLM, willst aber keine generischen KI-Mails, sondern mehr Relevanz in Erstansprache, Follow-up und Gesprächsvorbereitung – mit Ergebnissen, die wiederholbar sind und nicht im Chatverlauf verschwinden.

Was Du danach kannst

- Du strukturierst Deinen Zielmarkt und leitest daraus ein verwertbares Ideal Customer Profile ab.
- Du baust aus Marktanalyse und ICP belastbare KI-Briefings für konkrete Vertriebsaufgaben.
- Du erstellst E-Mail-Vorlagen und Gesprächsleitfäden entlang von AIDA, Sales-Stage und Anlass.
- Du sicherst Deine Prompts als wiederverwendbare Vorlagen, statt sie jedes Mal neu zu formulieren.

Ablauf und Inhalte – ca. 120 Minuten

- 15 Min. Einstieg und KRAFT+ als Arbeitsraster für alle Prompts.
- 10 Min. Marktanalyse: relevanten Markt strukturieren.
- 10 Min. **Übung:** Du erarbeitest Segmente, Anlässe und Argumentationsrichtungen für Deinen Markt.
- 10 Min. Ideal Customer Profile für ein konkretes Segment.
- 10 Min. **Übung:** Du machst Dein ICP für E-Mail, Call und Einwandbehandlung nutzbar.
- 10 Min. Kontext-Engineering: aus Marktanalyse und ICP ein Briefing bauen.
- 10 Min. **Übung:** Du briefst Deine eigene Aufgabe mit Kontext, Rolle, Aufgabe, Format und Tonalität.
- 15 Min. E-Mail und Gespräch: AIDA, Sales-Stage, Pains, Benefits und Trigger einsetzen.
- 25 Min. **Übung:** Du erstellst eine eigene E-Mail-Vorlage und einen individuellen Gesprächsleitfaden.
- 5 Min. Eigenen Anwendungsfall finden, Umsetzungsbegleitung planen.

Was enthalten ist

- 120 Minuten Live-Online-Training in kleiner Gruppe, maximal 5 Teilnehmende.
- 14 Tage Umsetzungsbegleitung mit 3 buchbaren 15-Minuten-Terminen beim Trainer.
- Excel-Vorlagentool zum Erstellen, Verwalten und Wiederverwenden Deiner Prompts.
- Voraussetzung: ein gängiges lizenziertes LLM, mit dem Du bereits arbeitest.

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 **499,00 €** zzgl. MwSt.:
ki-training-b2b.de/kontext-und-prompt-engineering-fuer-vertriebsprofis

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

