



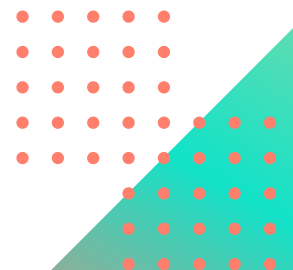
WORKSHOP

Generative KI in Marketing und Vertrieb

In diesem praxisorientierten Workshop entdecken Mitarbeitende aus Marketing und Vertrieb, wie sie Generative KI sicher und effektiv in Marketing und Vertrieb einsetzen können, um Prozesse zu optimieren und Ergebnisse zu beschleunigen.

So wird Zeit und Raum für die wirklich wichtigen Dinge geschaffen!

Die beschriebenen Module werden in enger Absprache individuell auf Ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten.
Preis ab 1.495 € netto (zzgl. Reisekostenpauschale)



AGENDA

Einführung und Zielsetzung (30 Min)

0

Lernziel: Ein gemeinsames Verständnis der Workshop-Ziele schaffen und individuelle Erwartungen klären.

Der Workshop startet mit einer Begrüßung und Vorstellungsrunde. Die Teilnehmenden teilen ihre spezifischen Herausforderungen und Ziele. Diese werden im Laufe des Workshops aufgegriffen, um eine maßgeschneiderte Lernerfahrung zu schaffen.

Fundamentals in Generative AI (60 Min)

1

Lernziel: Die Grundlagen und wichtigsten Tools der Generativen KI verstehen und ethische Herausforderungen erkennen.

Die Teilnehmenden erhalten einen Überblick über aktuelle Tools wie ChatGPT und midjourney und erlernen das ACTION+-Prinzip, um gezielte Prompts zu erstellen. In einer Diskussion werden Risiken und ethische Fragen besprochen, um eine fundierte Basis für den verantwortungsvollen KI-Einsatz zu schaffen.

Legal Navigation and Best Practices (45 Min)

2

Lernziel: Ein Verständnis für die rechtlichen Rahmenbedingungen und Best Practices entwickeln.

In diesem Modul geht es um Datenschutz, Urheberrechte und den Umgang mit Geschäftsgeheimnissen. Best Practices werden vorgestellt, um rechtliche Risiken zu minimieren. Eine kurze Q&A-Runde klärt individuelle Fragen und schafft Sicherheit im Umgang mit juristischen Anforderungen.

AGENDA

AI-Driven Marketing (60 Min)

3

Lernziel: Praktische Anwendungen für KI-gestützte Content-Erstellung und Automatisierung kennenlernen.

Die Teilnehmenden erfahren, wie sie Content-Pieces wie Blogartikel in verschiedenen Formaten nutzen können, darunter Social Media, Newsletter und Audio. Beispiele aus Social Selling und Anzeigenillustration verdeutlichen, wie generative KI den Marketing-Workflow optimieren kann. Anschließend erarbeiten die Gruppen ein erstes KI-generiertes Content-Beispiel.

Pause (30 Min.)

Sales Acceleration (45 Min)

4

Lernziel: Die Vertriebsstrategie durch KI-gesteuerte Personalisierung und Automatisierung verbessern.

Dieser Abschnitt zeigt, wie KI hochpersonalisierte Ansprache und Follow-ups optimiert und repetitive Aufgaben im Vertrieb übernimmt. Durch interaktive Szenarien erleben die Teilnehmenden direkt die Potenziale der KI zur Effizienzsteigerung und Kundenbindung.

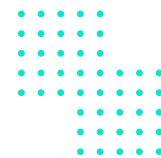
Leadership, Change & Implementation (45 Min)

5

Lernziel: Fallstricke erkennen und Strategien zur erfolgreichen KI-Implementierung im Team entwickeln.

Hier erarbeiten die Teilnehmenden Strategien, um KI-Veränderungen im Unternehmen umzusetzen, Ängste bei Mitarbeitenden und Kund*innen abzubauen und Akzeptanz zu fördern. Praktische Change-Management-Ansätze erleichtern den schrittweisen KI-Einsatz in Führungsaufgaben.

Abschluss & Reflexion



ÜBER MICH

Angelika Ballosch,

Marketingberaterin und systemische Organisationsentwicklerin

Ich bin spezialisiert auf die Optimierung von **Marketing- und Vertriebsorganisationen** und die gemeinsame **Kundenreise** - Schwerpunkt digital.

Durch klare Prozesse, Fokus auf Kollaboration und viel Erfahrung mit Marketingmaßnahmen erzielen wir mehr Impact mit weniger Aufwand. Gemeinsam koordinieren wir **Marketingaktivitäten**, steigern die **Relevanz** bei Zielgruppen durch hochpersonalisierte Inhalte (KI-generiert) und gewinnen qualifizierte **Leads** – und dort, wo Automation Sinn macht, setzen wir **künstliche Intelligenz** ein.

KONTAKT



Angelika Ballosch



www.creativityhacks.de



+49 176 23177839



info@angelikaballosch.de