

KI im Social Selling

ZfU International Business School



07.04.2025 bis 08.04.2025 (Online-Durchführung)
30.06.2025 bis 01.07.2025 (Online-Durchführung)
22.09.2025 bis 23.09.2025 (Online-Durchführung)
24.11.2025 bis 25.11.2025 (Online-Durchführung)

Social Selling und der Vertrieb vor allem im B2B-Bereich über Social Media Plattformen wie LinkedIn ist bereits für viele Unternehmen ein effektiver Weg, um mit neuen Kunden in Kontakt zu kommen und das eigene Netzwerk zu pflegen und zu erweitern. Die Künstliche Intelligenz bietet auch im Bereich Social Selling vielfältige Anwendungsfelder. Diese reichen von der Optimierung des eigenen LinkedIn-Profiles, der Generierung von Beiträgen bis hin zur gezielten Entwicklung der Content-Strategie.

Entdecken Sie im Seminar, wie Künstliche Intelligenz das Social Selling transformiert und neue Dimensionen im B2B-Vertrieb eröffnet. Sie lernen, wie Sie modernste KI-Technologien mit bewährten Social-Selling-Strategien kombinieren können, um Ihre Vertriebsleistung auf LinkedIn zu optimieren und zu skalieren.

CHF 1'400.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Livia Rainsberger

Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themenschwerpunkte

- Grundlagen von Social Selling und Künstlicher Intelligenz
- Anwendungsbereiche von KI im Social Selling
- KI-gestützte Profilloptimierung und Netzwerkaufbau bei LinkedIn
- Content-Strategie mit KI steuern
- KI-unterstützte Performance-Analyse und Optimierung
- Fortgeschrittene KI-Tools für Social Selling
- Ethische Aspekte und Best Practices

Nutzen

- Sie können KI-Technologien strategisch im Social Selling auf LinkedIn integrieren.
- Sie steigern signifikant und dauerhaft Ihren B2B-Vertriebserfolg.
- Sie sichern sich einen Wettbewerbsvorteil durch den Einsatz Künstlicher Intelligenz.
- Sie optimieren mithilfe der KI Ihr LinkedIn-Profil und bauen Ihr Netzwerk aus.
- Sie planen und optimieren Ihre Content-Strategie.

Zielgruppe

- Mitglieder der Geschäftsführung
- Führungskräfte aller Branchen und Bereiche
- Leitende Angestellte
- Vertriebsleiter/-innen
- Verkaufsleiter/-innen
- Marketingleiter/-innen
- Produktmanager/-innen
- Key Account Manager/-innen
- Aussendienstmitarbeiter/-innen

Arbeitsmethode

Praxisorientiertes Online-Seminar mit Workshop-Charakter und konkreten, sofort umsetzbaren Tipps. Informative Kurzvorträge, konkrete Fallbeispiele und -analysen sowie aktiver Erfahrungsaustausch.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

Dieses Online-Seminar wird mit unserer Schwesterfirma, dem Forum für Führungskräfte aus Wiesbaden DE, durchgeführt.

Mehr Informationen und Anmeldung