

## Steffen Baermann

Klartext: KI-Vertrieb, der wirkt.



### Programm-Idee

Wie aus Prompts Abschlüsse werden - So entwickeln Verkäufer ihre persönliche Verkaufsroutine mit KI.

Paket-Nummer: 0530881

Region:	 Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:	 1 - 1.000 Teilnehmer
Verfügbarkeit:	 ganzjährig
Dauer:	 1 Stunde
Mögliche Sprachen:	 Deutsch, Englisch

**Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung:** Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

## Referent

# Steffen Baermann

Klartext: KI-Vertrieb, der wirkt.

### Beschreibung

Braucht es Ihren Vertrieb überhaupt noch? KI ist die größte Umwälzung, die der Vertrieb je erlebt hat - und wir erleben gerade erst den Anfang. Zwar kaufen Menschen noch von Menschen, aber nicht mehr wie früher. Wer heute erfolgreich verkaufen will, muss die neuen Spielregeln beherrschen. Steffen Baermann spricht Klartext. Seit über 35 Jahren arbeitet er dort, wo Vertrieb den Unterschied macht - u.a. bei Dell und Cisco. Er leitete komplett Vertriebsorganisationen, verantwortete neunstellige Umsätze, rollte CRM-Systeme international aus. Sein roter Faden: Kunden verstehen, Vertrieb transformieren, Wirkung liefern. Er liefert Klarheit über die neuen Spielregeln, Fokus auf die Hebel, die jetzt zählen - Vertrauen, Differenzierung, Abschluss - und konkrete KI-Tools, die ab morgen funktionieren. Das Ergebnis: Momentum für echte Umsetzung statt endloser Diskussion.

Neue Kunden finden: KI nutzen, um Potenziale zu entdecken, die sonst unsichtbar bleiben

Von der Textmaschine zum Sparringspartner: KI in Vorbereitung, Gespräch und Follow-up

Was Top-Verkäufer anders machen. Der Unterschied zwischen KI-Spielerei und KI-Wirkung.

Kunden kaufen anders mit KI - Wie Ihr Vertrieb daraus bessere Gespräche macht, Vertrauen gewinnt und Abschlüsse steigert.

Der Kunde recherchiert mit KI: was das für Sichtbarkeit und den ersten Eindruck heißt.

Die neue Rolle im Gespräch: vom Informationslieferanten zum Entscheidungspartner.

Vertrauen aufbauen und Beziehungen führen, wenn der Kunde bereits vorinformiert ist.

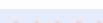
Was nach dem ChatGPT-Hype kommt: Wie Sie Ihren Vertrieb strategisch vorbereiten.

Go-to-Market umbauen: von Listen und Kaltakquise zu signalbasierter Ansprache entlang klarer Zielsegmente und Buying-Triggers.

Pipeline neu führen: von Bauchgefühl zu datenbasierter Dealführung mit klaren Kriterien, nächsten Schritten und sauberem Forecast.

Gespräche neu aufsetzen: vom Pitch zur Entscheidungsführung, weil Kunden vorinformiert sind und KI Einwände, Optionen und Alternativen mitbringt.

### Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen		4.67 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:		4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:		4.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:		5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:		5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?		5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:		5.00 von 5 Sternen

**Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung:** Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

## Steffen Baermann

Klartext: KI-Vertrieb, der wirkt.

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

[www.hirschfeld.de](https://www.hirschfeld.de) - Paket-Nr. 0530881



**Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung:** Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.