

KI IM VERTRIEB

Der menschliche Weg zu Klarheit,
Wirkung und echten Ergebnissen

Ein Workbook für Verkäufer, Vertriebsleiter,
Geschäftsführung und HR.

Der Schlüssel, um KI sinnvoll und erfolgreich einzusetzen

Du hältst ein Workbook in den Händen, das keinen Selbstzweck erfüllt. Es soll Dir Klarheit geben. Es soll Dir Zeit schenken. Und es soll Dir zeigen, wie kraftvoll KI sein kann, wenn sie nicht als Spielerei genutzt wird, sondern als Partner, der Dich unterstützt, Menschen besser zu verstehen.

Denn echtes Wachstum entsteht nie durch Tools. Es entsteht durch Menschen, die ihre Wirkung kennen, klar kommunizieren und bereit sind, neue Wege zu gehen.



KI hilft Dir dabei, den Raum dafür wieder freizulegen. Raum für gute Gespräche. Für echte Verbindungen. Für Entscheidungen, die aus Überzeugung getroffen werden.

Dieses Workbook ist der erste Schritt. Der nächste Schritt kann tiefer gehen. Viel tiefer. Aber dieser hier bringt Dich auf Kurs.



Dirk Stöcker

Unternehmer
Speaker
Verkaufstrainer

Warum KI gerade jetzt Dein größter Hebel ist

Viele Unternehmen nutzen KI bereits. Doch die wenigsten nutzen sie sinnvoll. Sie probieren. Sie testen. Sie spielen. Doch sie schaffen keine Ergebnisse. Nicht, weil die Technik fehlt. Sondern weil die Klarheit fehlt.

Herausforderung 1

Menschen wissen nicht, welche Möglichkeiten KI ihnen tatsächlich gibt.

Herausforderung 2

Menschen wissen nicht, wie sie richtig prompten.

Was in der Theorie kompliziert klingt, wird in der Praxis einfach, sobald Du ein Ziel hast und in Bildern denkst. Denn KI ist wie ein gutes Verkaufsgespräch. Fragen entscheiden über Tiefe.

Anweisungen entscheiden über Qualität. Und Deine Klarheit entscheidet über das Ergebnis.

Übung

Notiere drei Situationen aus Deinem Alltag, in denen Du regelmäßig Zeit verlierst und KI Dir Arbeit abnehmen könnte.

Übung: Beschreibe Deine Zielperson

Wähle eine reale Person aus Deinem Alltag. Ein Kundenprofil. Ein Bewerber. Ein Entscheider. Ein Mitarbeiter.

01

Wer ist diese Person?

Welche Generation.
Welche Rolle.
Welche Verantwortung.
Welche Branche.

02

Was bewegt diese Person emotional?

Wünsche
Sorgen
Ziele
Erfolgsdruck

03

Was erwartet diese Person von Dir?

Sicherheit. Orientierung.
Klarheit. Vertrauen.
Struktur.

Diese Übung wirkt simpel. Doch sie verändert Deine Sicht dauerhaft.

Der universelle KI Prompt

Hier ist der einzige Prompt, den Du brauchst. Ein Prompt, der Menschen versteht. Ein Prompt, der Dir Ergebnisse liefert, die Du sofort einsetzen kannst. Ein Prompt, der Deine Arbeit leichter macht. Und ein Prompt, der zeigt, wie menschlich KI sein kann.

Du kannst ihn für Vertrieb, Recruiting, Führung und Geschäftsleitung einsetzen. Du musst nur die Inhalte in den Klammern anpassen.

Der Prompt

ÜBERNIMM DIE ROLLE EINES ERFAHRENEN [ROLLE VERGEBEN]. ANALYSIERE FÜR MICH DIE FOLGENDE ZIELPERSON: [ZIELPERSON MIT BRANCHE, ROLLE, VERANTWORTUNGSBEREICH, GENERATION, PERSÖNLICHKEIT]

MEIN ZIEL IST: [ZIEL, ZUM BEISPIEL ABSCHLUSS, BEGEISTERTER KUNDE, ÜBERZEUGTER BEWERBER, KONSTRUKTIVE MITARBEITENDENKOMMUNIKATION]

DER ANLASS IST: [ANLASS, ZUM BEISPIEL PREISERHÖHUNG, ANGEBOT, OFFENE POSITION, CHANGE MAßNAHME, STRATEGISCHES GESPRÄCH]

DER KANAL IST: [KANAL, ZUM BEISPIEL PERSÖNLICHES GESPRÄCH, VIDEO CALL, ANGEBOTSTEXT, STELLENANZEIGE, E-MAIL, WHATSAPP]

Bitte liefere mir:

- 1 Ein kurzes psychologisches Profil der Zielperson
- 2 Das bewusste und das unbewusste Bedürfnis dieser Person
- 3 Fünf konkrete Formulierungen, die diese Person emotional erreichen
- 4 Drei Wörter, die wirken und drei Wörter, die ich vermeiden sollte
- 5 Drei kurze Nutzenversprechen, die diese Person überzeugen können
- 6 Einen Vorschlag für den besten Kommunikationskanal mit Begründung
- 7 Die Frage: >Fehlt Dir etwas, um mir ein noch präziseres Ergebnis zu liefern"

Wie Du mit KI Klarheit auf einer Seite schaffst

Der OnePager ist die effektivste Form, um Entscheidungen zu steuern.

Für Führungskräfte.

Für HR.

Für Vertrieb.

Für alle, die Verantwortung tragen.

Er besteht aus fünf Elementen, die KI Dir hilft, in Minuten auszuarbeiten.



Ist-Zustand

Die aktuelle Situation klar erfassen



Ziel

Das gewünschte Ergebnis definieren



Maßnahme

Konkrete Schritte festlegen



Chancen und Risiken

Möglichkeiten und Herausforderungen abwägen



Messbarkeit

Fortschritt quantifizierbar machen

Dein Nutzenversprechen in drei Sätzen

Viele Menschen wissen nicht, welchen Wert sie wirklich schaffen.

Sie kennen ihr Produkt. Ihre Dienstleistung. Ihre Merkmale.

Doch sie wissen nicht, was sie für andere verändern.

KI hilft Dir, das klar zu machen.



Beispiele:

Software Vertrieb (B2B)

Ich unterstütze den KMU, die ihre Prozesse digitalisieren wollen, aber im Tagesgeschäft zu wenig Zeit dafür finden.

Ich helfe ihnen, Abläufe zu vereinfachen, Fehlerquoten zu reduzieren und wichtige Informationen schneller verfügbar zu machen.

Dadurch gewinnen sie mehr Zeit, treffen bessere Entscheidungen und steigern ihre Effizienz im gesamten Team.

Maschinenvertrieb / Industrie

Ich begleite produzierende Unternehmen, die ihre Ausfallzeiten reduzieren und ihre Leistung stabil erhöhen wollen.

Ich zeige ihnen, wie sie mit der passenden Maschine ihre Prozesse zuverlässiger, schneller und kostensparender gestalten.

So erreichen sie höhere Produktivität, mehr Planungssicherheit und spürbare Entlastung im Arbeitsalltag.

Beispiele:

Mitarbeiterentwicklung

Ich begleite HR Abteilungen, die ihre Mitarbeitenden stärken und ihre Teams spürbar entlasten wollen. Ich zeige ihnen, wie sie mit klarer Personalentwicklung und passenden Maßnahmen mehr Sicherheit, bessere Zusammenarbeit und bessere Leistung im Alltag erreichen. So gewinnen sie motivierte Mitarbeitende, weniger Reibungsverluste und eine Arbeitsumgebung, in der Teams zuverlässig und stabil arbeiten können.



Übung: Dein Nutzenversprechen

Formuliere Dein Nutzenversprechen in drei Sätzen.

Nutze KI, um zu prüfen, ob es verständlich, emotional und wirkungsvoll ist.

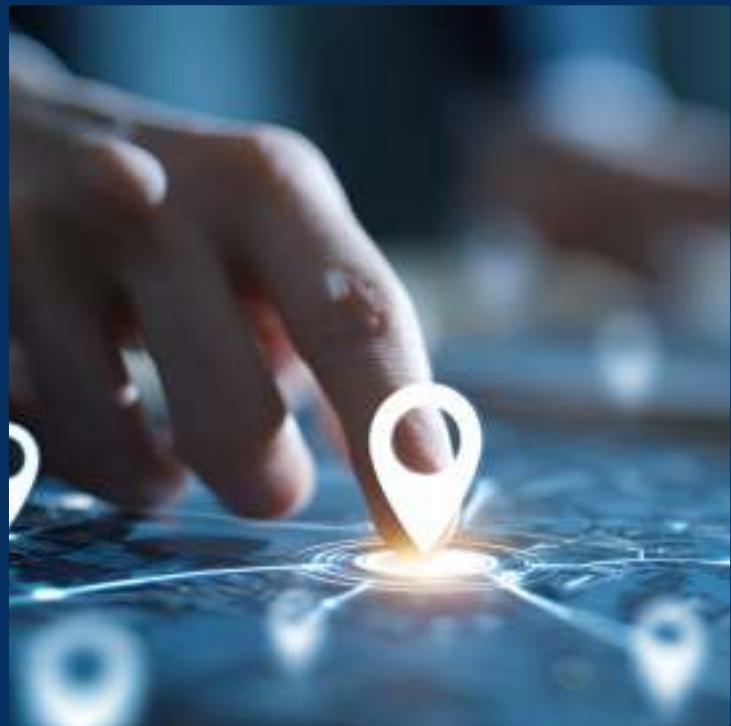
Neue Märkte erkennen und Chancen sehen

Einer der stärksten Effekte von KI ist die Fähigkeit, neue Zielgruppen zu identifizieren.

Zielgruppen, an die Du selbst nicht gedacht hättest.

Branchen, die plötzlich spannend werden.

Absatzwege, die sich eröffnen.



Neue Zielgruppen

Entdecke Kundenkreise, die Du bisher übersehen hast

Unerwartete Branchen

Finde Industrien, die von Deinem Angebot profitieren

Neue Absatzwege

Erkenne alternative Vertriebskanäle und Partnerschaften

Übung

Gib der KI Dein Produkt oder Deine Dienstleistung und frage:

Wer könnte das ebenfalls brauchen und warum?"

Du wirst überrascht sein, wie viele neue Möglichkeiten sichtbar werden.

Wie Du KI im Unternehmen einführst

KI ist nichts für die Zukunft. KI ist die Gegenwart.
Doch sie braucht Verantwortung. Klarheit. Leitplanken.



Datenschutz

Nicht jede Information gehört in die KI



Zugriffsrechte

Nicht jeder darf alles eingeben



Anwendungsregeln

Nicht jede Anwendung passt zu jeder Rolle

Nächste Schritte

- Lass die KI eine Guideline für Dein Unternehmen entwerfen.
- Nutze dafür den universellen Prompt
- Ergänze unternehmensinterne Regeln
- Setze klare Grenzen

Übung

Entwickle mit KI eine maßgeschneiderte Guideline für Dein Unternehmen, die Verantwortung und Innovation in Einklang bringt.

Abschluss: Der nächste Schritt

Dieses Workbook zeigt Dir, wie Du KI heute schon nutzen kannst. Für mehr Klarheit. Mehr Verständnis. Mehr Wirkung. Und eine Kommunikation, die Menschen erreicht.

Doch die wahre Veränderung beginnt, wenn Du diese Schritte kontinuierlich setzt. Nicht einmalig. Sondern Woche für Woche.

Von Tools zu echter Wirkung

Wir machen aus Verkäuferinnen, Führungskräften und HR-Profis starke Persönlichkeiten, die mit Klarheit führen und mit Wirkung kommunizieren.

Wenn Du spürst, da geht noch mehr!

Manchmal braucht es nur ein ehrliches Gespräch, um herauszufinden, was für Dich oder Dein Team wirklich möglich ist.

Kein Verkauf.
Keine Floskeln.
Nur Klarheit.

Wir schauen uns gemeinsam Deine aktuelle Situation, Deine Ziele und die Stellschrauben, die Dich wirklich weiterbringen an.

Sichere Dir ein kostenfreies Zielgespräch direkt mir einem unserer Trainer.

Präzise.
Menschlich.
Auf Augenhöhe.

[**Jetzt Termin buchen**](#)

triup Efficient Sales
Dirk Stöcker
Im Schlosspark 8
53773 Hennef
02242 91 80 690