

Marketing, Sales & KI – Der Schlüssel zum Erfolg im digitalen Zeitalter

Warum dieses Training?

In diesem **drei-tägigen Intensivseminar** lernen Sie, wie Sie Ihre **Unternehmens- und Produktpositionierung** am Markt optimieren und gleichzeitig **Künstliche Intelligenz (KI)** gezielt im Marketing und Vertrieb einsetzen, um Ihre Ergebnisse zu steigern. Durch praxisnahe Anwendungen und **Hands-on Sessions** mit den neuesten KI-Tools wie **Chat-GPT**, werden Sie in der Lage sein, **Marketing-Texte** zu erstellen, Ihre **Webseite** zu optimieren und **Funnel für Kundenmarketing** zu entwickeln – alles auf Basis von **KI-Technologien**.

✓ **90 % der Kundenerwartungen** entstehen heute **vor dem ersten persönlichen Kontakt** – durch Online-Recherche, Websitebesuche und Bewertungen. Ihre digitale Kommunikation muss daher auf Anhieb überzeugen.

✓ Unternehmen, die **KI im Marketing einsetzen**, berichten von einer **Steigerung der Conversion-Rate um bis zu 30 %** und einer deutlichen **Zeitersparnis bei der Content-Erstellung**.

✓ Durch den Einsatz von KI-gestützten Tools können **Texte, Kampagnen und Kundenansprachen** in **einem Bruchteil der bisherigen Zeit** erstellt und mehrfach getestet werden – ohne Qualitätsverlust.

✓ In einem zunehmend datengetriebenen Marktumfeld wird **die Fähigkeit, schnell und präzise zu kommunizieren**, zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Dieses Training richtet sich an alle, die Marketing und Vertrieb **strategisch, effizient und zukunftsorientiert** gestalten wollen – und bereit sind, die **Schätze moderner KI-Werkzeuge** zu heben.

Seminarziele:

- Stärkung Ihrer **Positionierung am Markt**
- Optimierung der **Kundennutzenkommunikation**
- Einsatz von **KI-Tools** zur Verbesserung Ihrer Marketing- und Vertriebsprozesse
- Automatisierung von **Marketing-Texterstellung** und **Kundenansprache**
- Praktische Anwendungen von **Chat-GPT** und anderen KI-Tools

Dauer: 3 Seminartage

Termine: 28.-30.01.2026; 11.-13.05.2026; 18.-20.11.2026

Uhrzeit: 09:00 – 17:00 Uhr

Ort:

Röder Training, Elisabethenhof, Staatsbad Bad Brückenau

Heinrich-von-Bibra-Str. 25

97769 Bad Brückenau

[Anfahrtsbeschreibung \(Google Maps\)](#)

- **Inhoustraining** in Ihrem Unternehmen (Raum & Technik stellen Sie)
- **Virtuelles Training** (Online-Training) auf Wunsch möglich

Teilnehmerzahl:

- **Firmentraining:** max. 10 Personen
- **Offenes Training:** mindestens 5 Teilnehmende

Durchführung:

-  **Clemens Adam**, Marketing- & Vertriebsexperte, KI-Trainer

Teilnahmeoptionen und Investition

◆ **Firmentraining (geschlossene Gruppe)**

Investition: 8.400,00 € je Firmengruppe zzgl. gesetzl. MwSt.

Inkl. Seminarunterlagen & Teilnahmezertifikat für jede/n Teilnehmende/n

◆ **Offenes Training (individuelle Teilnahme)**

Investition: 2350,00 € je Teilnehmer/in zzgl. gesetzl. MwSt.

Inkl. Seminarunterlagen & Teilnahmezertifikat

-  Durchführung ab **mind. 5 Teilnehmenden**

Ihr Nutzen – So profitieren Sie vom Seminar

In diesem praxisorientierten **Seminar** lernen Sie, wie Sie mit Hilfe von **KI** Ihre Marketing- und Vertriebsprozesse revolutionieren. Sie erarbeiten nicht nur Ihre **Positionierung** und **Kundennutzen**, sondern lernen, **KI-Tools** zur **Texterstellung** und **Automatisierung von Marketingprozessen** zu nutzen.

Teilnehmende profitieren durch:

- **Optimierung der Positionierung** Ihrer Produkte und Ihres Unternehmens am Markt

- **KI-gestützte Texterstellung** für Websites, Newsletter, Angebote und Ausschreibungen
 - **Effizienter Einsatz von Chat-GPT** für die Automatisierung von Marketing- und Vertriebsaufgaben
 - **Praktische Anwendung:** Sie erstellen eigene Texte und Funnels mit Hilfe von KI-Tools
 - **Messbare Ergebnisse:** Steigerung der Effizienz und Erhöhung der Conversion-Rate im Kundenmarketing
-

Inhalte im Detail

Tag 1 – Unternehmens- und Produktpositionierung, Kundennutzen und Webseitenanalyse

1. **Unternehmens- und Produktpositionierung am Markt**
 - Identifikation Ihrer **Zielgruppen** und **Marktnischen**
 - Differenzierung von **Wettbewerbern** und Positionierung der Produkte
2. **Kundennutzen herausarbeiten**
 - Wie Sie den **echten Nutzen** für Ihre Kunden klar und verständlich kommunizieren
3. **Webseitenanalyse und Optimierung**
 - Durchführung einer **Webseitenanalyse:** Wie ist Ihre Seite aktuell positioniert?
 - **Vorschläge zur Optimierung** der Nutzererfahrung und Conversion-Rate

Tag 2 – KI-Tools zur Texterstellung und Kundenansprache

4. **Marketing-Texte mit Chat-GPT erstellen und feintunen**
 - Wie Sie mit Chat-GPT hochwertige **Texte für Social Media**, Blogs, und Webseiten erstellen
5. **Newsletter erstellen**
 - **Newsletter-Strategien** mit KI erstellen, um Ihre Zielgruppe effektiv zu erreichen und zu binden
6. **Kundenansprachen erstellen**
 - **KI-gestützte personalisierte Kundenansprache** für verschiedene Kanäle (E-Mail, Social Media, Landing Pages)

Tag 3 – Automatisierung und Funnel-Erstellung für das Kundenmarketing

7. Texte für Ausschreibungen und Angebote mit KI erstellen

- **Automatisierte Texterstellung** für Angebote und Ausschreibungen, die Ihre Kunden ansprechen

8. Texte für CRM mit KI erstellen

- **Automatisierte Texte für CRM-Systeme:** Erstellen und Segmentieren von Content für individuelle Kundenansprachen

9. Funnel für Kundenmarketing mit KI erstellen und prüfen

- **Entwicklung von Sales-Funnels** mit KI-Tools, die Interessenten in Kunden umwandeln

10. Aus Interessenten Kunden machen

- Strategien und **KI-basierte Prozesse** zur **Lead-Conversion** und langfristigen Kundenbindung

Ablauf und Zeitplan

Seminartag: Theorie, Praxis und KI-Tools

Tag 1: Positionierung und Kundennutzen

- **09:00 – 10:30 Uhr:** Unternehmens- und Produktpositionierung am Markt
- **10:30 – 10:45 Uhr:** Kaffeepause
- **10:45 – 12:30 Uhr:** Kundennutzen herausarbeiten
- **12:30 – 13:30 Uhr:** Mittagspause
- **13:30 – 15:00 Uhr:** Webseitenanalyse und Optimierung
- **15:00 – 15:15 Uhr:** Kaffeepause
- **15:15 – 17:00 Uhr:** Besprechung der ersten Ergebnisse

Tag 2: Texterstellung mit KI

- **09:00 – 10:30 Uhr:** Marketing-Texte mit Chat-GPT erstellen
- **10:30 – 10:45 Uhr:** Kaffeepause
- **10:45 – 12:30 Uhr:** Newsletter erstellen mit KI
- **12:30 – 13:30 Uhr:** Mittagspause
- **13:30 – 15:00 Uhr:** KI-gestützte Kundenansprache

- **15:00 – 15:15 Uhr:** Kaffeepause
- **15:15 – 17:00 Uhr:** Praktische Umsetzung der gelernten Themen

Tag 3: Automatisierung und Funnel-Erstellung

- **09:00 – 10:30 Uhr:** Texterstellung für Ausschreibungen und Angebote mit KI
- **10:30 – 10:45 Uhr:** Kaffeepause
- **10:45 – 12:30 Uhr:** CRM-Texte erstellen mit KI
- **12:30 – 13:30 Uhr:** Mittagspause
- **13:30 – 15:00 Uhr:** Funnel für Kundenmarketing mit KI erstellen und prüfen
- **15:00 – 15:15 Uhr:** Kaffeepause
- **15:15 – 17:00 Uhr:** Lead-Conversion und Umsetzung in der Praxis

Individuelle Ausrichtung auf Ihre Praxis

Das Seminar wird gezielt auf Ihre **unternehmerischen Bedürfnisse** abgestimmt, um sicherzustellen, dass Sie **maximal von den KI-Tools profitieren** und diese direkt in Ihrem Arbeitsalltag umsetzen können.

Über Clemens Adam – Ihr Experte für KI, Positionierung & Vertriebsstrategie

Clemens Adam ist ein erfahrener KI-Experte, Vertriebsstrategie und Trainer mit über 15 Jahren Praxiswissen im Bereich **digitaler Transformation, Positionierung und Vertrieboptimierung**. Er hat Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen dabei unterstützt, **Künstliche Intelligenz gezielt mit strategischem Marketingdenken zu verbinden**, um ihre Prozesse effizienter zu gestalten und ihre Marktposition zu stärken. Mit seiner tiefen Expertise in der **praktischen Anwendung von KI-Technologien**, der **strategischen Positionierung** sowie in **zielgerichteter Kundenkommunikation** hat er zahlreiche Teams zu messbaren Erfolgen geführt.

Sein Trainingsansatz ist **praxisnah, strategisch fundiert und direkt umsetzbar**.

Clemens Adam vermittelt keine abstrakte Theorie, sondern liefert konkrete Methoden zur **Positionierung von Unternehmen und Produkten**, zur Entwicklung wirksamer **Marketingstrategien** sowie zur **automatisierten Umsetzung mit modernen KI-Tools**. In seinen Trainings kombiniert er **Hands-on-Sessions, Live-Beispiele, strategisches Denken** und individuelles Feedback – damit jeder Teilnehmer die Fähigkeiten entwickelt, **KI als Werkzeug für gezieltes Wachstum in Marketing und Vertrieb** einzusetzen.

Ob es darum geht, Ihre Marke im Markt klar zu positionieren, Kunden emotional und typgerecht anzusprechen oder KI in Ihren Marketing- und Vertriebsalltag zu integrieren:

Clemens Adam zeigt Ihnen, wie Sie beides zusammenführen – Strategie und Technologie – für nachhaltigen Erfolg.