

ChatGPT & Co.

in Marketing und Vertrieb

So groß ist das Potenzial des KI-Wunders!

Mit der KI-Revolution zu mehr Reichweite und Umsatz

- **ChatGPT und KI-Tools im Überblick**
So setzen Sie die Technologien professionell ein
- **Die neuen Regeln für SEO/SEA**
Wie Sie Top-Rankings in Suchmaschinen erreichen
- **Next Level Social Media Marketing**
Boosten Sie Ihre Beiträge mit ChatGPT
- **KI-gestützte personalisierte Kundenansprache**
Entwickeln Sie noch einzigartigere Kundenerlebnisse
- **Fundiertere Marktanalysen**
Monitoren Sie Konkurrenz, Kundenfeedbacks und Markttrends noch effizienter
- **Verbesserte Leadgenerierung**
So gewinnen Sie mit ChatGPT neue Kunden
- **Genauere Vertriebsdaten**
Wie Sie Sales-Forecasts und Vertriebspläne noch fundierter analysieren

Ihr Expertenteam



© Ulrich Roh

Sanjay Sauldie
European Digital Business
Institute & Academy EDBIA



Daniel Lehmann
Ströer SE & Co. KGaA



© GAH Alberts

René Groll
Gust. Alberts GmbH & Co. KG

Begeisterte Teilnehmerstimmen

“

Super! Hochrelevant und toll präsentiert.

J. Wienhold,
Radeberger Gruppe KG

“

Sehr inspirierend. Für mich hat sich
die Welt der KI eröffnet. Es wird meine
Arbeitswelt umkremeln.

A. Proß,
RUD Ketten Rieger & Dietz GmbH & Co. KG

Wählen Sie Ihren Termin
26. und 27. Februar 2024 in Köln
3. und 4. April 2024 in Frankfurt/M.
22. und 23. Mai 2024 in München

Sparen Sie € 300,-
bei Web-Buchung!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/M13170

Top
Aktuell!

Effiziente Einbindung von Künstlicher Intelligenz und Natural Language Processing

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Überblick über den Inhalt und Tagesablauf
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 KI als Basis einer neuen Kommunikation

- Wie funktioniert die Künstliche Intelligenz (KI) hinter ChatGPT und welche Daten werden benötigt?
- Überblick mit Beispielen zu Anwendungsmöglichkeiten von KI im Marketing und Vertrieb
 - SEO-Tools: Surfer, frase, Semrush
 - Textgenerierung: ChatGPT Plus, neuroflash, Writesonic, Jasper AI, Copy.ai, grammarly
 - Bild- und Videogenerierung: DALL-E, Midjourney, Playground AI, Synthesia
 - Design-Tools: Canva, Designs.AI, Beautiful.ai
- Grenzen und Limits von KI kennen und wie man sie überwinden kann

11.00 Kaffeepause

11.30 Suchmaschinenoptimierung mit KI

- Die neuen KI-Regeln für SEO/SEA
 - Wie werden sich Suchmaschinen durch KI verändern?
 - Die Rolle von Claude-2 als Alternative für ChatGPT
- Google Core Updates
- Erstellung von hochwertigen, Mehrwert stiftenden Blog-Artikeln
- Keyword-Optimierung
- Content-Management – welchen Content mag KI?

12.45 Business Lunch

13.45 Rechtliche Fallstricke bei der Nutzung von KI

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Herausforderung: Datenschutz, Urheberrecht, Geschäftsgeheimnisse
- Rechtliche Maßnahmen im Unternehmen: Politics, Policies & Co.



- Praktische Handlungsanweisungen zum Rechtsschutz
- Rechtlicher Ausblick in die Zukunft von KI
 - EU AI Act: Die geplante KI-Verordnung der EU



Daniel Lehmann
Syndikusanwalt,
Ströer SE & Co. KGaA,
Köln

15.15 Social Media Marketing mit KI boosten

- Persona-Erstellung
- Social Media-Beiträge mit KI erstellen
- Social Media Monitoring mit KI-Tools
- Influencer-Marketing
- Social Media Management
- Social Media Advertising



16.00 Kaffeepause

16.20 Direct-Response-Marketing mit KI unterstützen

- Personalisierte Werbung
- E-Mail-Marketing
- Einbindung von Chat-Bots
- Customer Relationship Management (CRM)
- Customer-Service
- Lead-Nurturing
- Reputationsmanagement

17.00 Traditionelles Marketing mit KI ausbauen

- Attraktive Werbetexte schreiben
- Produktbeschreibungen optimieren und individualisieren
- Übersetzungen mit DeepL & Co.
- Veranstaltungsplanung mit KI-basierten Tools

17.50 Abschließende Diskussion

- Zusammenfassung des ersten Seminartages
- Gelegenheit für Ihre individuellen Fragen

Ende des ersten Seminartages **ca. 18.00 Uhr** und anschließendes Get-together

Ihr Seminarleiter an beiden Tage



Sanjay Sauldie
Direktor,
European Digital Business Institute & Academy EDBIA,
Mannheim

© Ulrich Roth

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

Optimieren Sie Ihren Outreach und Ihre Customer Journey durch die Implementierung von KI-Tools

9.00 Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortag
- Vorausschau auf den zweiten Seminartag

9.15 Marktanalysen mit KI aufbereiten

- Analyse von Markttrends durch KI-basierte Tools
- A-/B-Tests
- Konkurrenzanalyse und Konkurrenzbeobachtung
- Kundenfeedback-Analyse

9.45 Sales-Funnel gestalten und optimieren

- Optimierte Targeting mit Hilfe von KI
- Automatisiertes Customer Journey Mapping
- Optimierung von Video-Content durch Canva, Dall-E und Co.

10.30 Kaffeepause

11.00 Einsatz von KI in der Praxis bei der Gust. Alberts GmbH & Co. KG

- ChatGPT und KI – jetzt geht alles von allein?
- Herausforderungen und Chancen für Hersteller, Handel und Shops
- Best Practice – Artikeldaten
- Best Practice – Social Media und Ratgeber Texte
- Welches Wissen benötigen wir für die Nutzung von KI?



René Groll
Head of E-Commerce, Chief Digital Officer,
Gust. Alberts GmbH & Co. KG,
Herscheid

12.30 Business Lunch

13.30 Das Customer-Relationship-Management noch effizienter gestalten

- Verknüpfung von Marketing- und Sales-Prozessen
– Zapier, GetResponse, Personalize, Hubspot u. v. m.

- Überblick über KI-Tools für den Salesbereich
– Gong.io, Cognism, Salesloft, Getaccept u. v. m.

14.05 Leads und neue Kunden mit KI gewinnen

Beispiele zur Vertriebs-Praxis mit ChatGPT

- Lead-Generierung
- Lead-Qualifizierung
- Lead-Scoring, -Nurturing und Reporting

14.40 Vertriebsdaten mit KI analysieren

- Vertriebsprognosen
- Vertriebsplanung
- Sales Forecasting
- Deal Management

15.10 Optimierung der Vertriebsarbeit mit KI gestalten

- Preisgestaltung
- Kundenbindung
- Vertriebsanalyse
- Vertriebsprozessoptimierung
- Account Management

15.45 Kaffeepause

16.05 After-Sales mit KI unterstützen

- Kundensupport
- Kundenfeedback
- Angebotsmanagement
- Pipeline Management

16.50 Trainings mit KI-Unterstützung

- Sales Coaching
- Vertriebs-Content-Optimierung
- Kurse erstellen und optimieren
- Lernen mit ChatGPT

17.00 Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Möglichkeit für abschließende Fragen

Ende der Master Class um ca. 17.15 Uhr

Was macht dieses Seminar besonders?

In diesem Seminar steht Praxisnähe an erster Stelle! ChatGPT ist ein leistungsstarkes Tool, das die Arbeit im Büro erleichtern kann, aber in seiner Komplexität auch eine Herausforderung darstellt.

Aus diesem Grund konzentriert sich das Seminar darauf, einen Einblick in die Möglichkeiten und praktische Nutzung von ChatGPT zu geben. Dabei gehen wir auf Ihre individuellen Anforderungen ein und setzen dafür ChatGPT direkt im Seminar live ein.

Ihre Experten

Sanjay Sauldie

studierte Mathematik und Informatik an der Universität Köln, machte seinen Master (M.Sc.) zum Thema digitale Disruption und digitale Transformation an der Universität Salford und wurde am EMERITUS in Singapur in der MIT-Methode des Design Thinking ausgebildet. Er ist Direktor des **Europäischen Digital Business Institute & Academy (EDBIA)**. Ausgezeichnet vom internationalen Weltverband der Webmaster in Los Angeles/USA mit dem Internet-Oscar „Golden Web Award“ sowie zweimal mit dem „Innovationspreis der Initiative Mittelstand“, ist er einer der gefragtesten europäischen Experten zu den Themen Digitalisierung in Unternehmen und Gesellschaft. In seinen Vorträgen und Seminaren liegt sein Fokus immer auf der Praxis. Dabei schafft er es, die komplexe Welt der Digitalisierung in einfachen Worten für jedermann verständlich zu machen.

Daniel Lehmann

ist Syndikusanwalt bei der **Ströer SE & Co. KGaA**, einem der führenden deutschen Werbevermarkter. 2017 bis Ende 2021 war er Rechtsanwalt im Bereich IP/IT bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH in Köln und hat dort schwerpunktmäßig im Bereich des IT- und Datenschutzrechts beraten sowie KMU, DAX-Unternehmen und Start-Ups in allen Fragen des digitalen Rechts unterstützt. In seiner Position als Legal Counsel befasst er sich mit konzernweiten Fragestellungen zur Online-Vermarktung, zum Datenschutz und speziell zu Haftungsfragen im digitalen Bereich. Unter anderem zu diesen Themen referiert er regelmäßig.

René Groll

ist Head of E-Commerce und Chief Digital Officer bei der **Gust. Alberts GmbH & Co. KG** in Herscheid. Alberts ist ein stetig expandierender Systemanbieter für Handel, Handwerk und die Industrie, zu dessen Produktportfolio u. a. Eisenwaren, Zauntechnik sowie Profile und Bleche gehören. René Groll ist verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der E-Commerce-Strategie und begleitet das Unternehmen bei der Digitalisierung. Diese digitale Orientierung führt dazu, dass der Hersteller in der digitalen Welt weiterhin wettbewerbsfähig bleibt und kontinuierlich neue Chancen für Wachstum und Entwicklung nutzt.

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Es sollten sich alle Menschen in Deutschland mit diesem Thema befassen. Was bedeutet KI für mich? Wie ist mein Umgang damit. Angstfrei, mit Neugierde und laufend weiter. Toller Einstieg in das Thema.“
M. Bals, Wacker Neuson SE
- ✓ „Langer Tag auf der Uhr, aber kurzweiliges Seminar. Einfach top. Besser gehts nicht. Wahnsinnig viel geballtes Wissen in den 2 Tagen vermittelt bekommen. So soll es sein.“
O. Corell, Süwag Vertrieb AG & Co. KG

Beachten Sie auch unsere Konferenz

GPT & generative KI

15. und 16. April in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**:
+49 6196 4722-800 | kundenservice@managementcircle.de
www.managementcircle.de/M13182

Besuchen Sie auch mal unseren Blog!

Dort finden Sie **aktuelle News, spannende Tipps** unserer zahlreichen Experten und **exklusive Beiträge** rund um die Themen unserer Veranstaltungen.

www.managementcircle.de/blog

MANAGEMENTCIRCLE®

Inhouse Trainings nach Maß – so individuell wie Ihre Ansprüche!

Zu diesem und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

daniela.ruehl@managementcircle.de

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

www.managementcircle.de/inhouse

Warum das Seminar wichtig ist

KI ist eine Revolution – auch in Marketing und Vertrieb!

Mit der Veröffentlichung von ChatGPT hat OpenAI den Wettlauf zur breiten Etablierung von Künstlichen Intelligenzen in der Arbeitswelt begonnen. Wo KI vorher ein Benefit war oder sich eher im Hintergrund abspielte, ist die Nutzung heute wirklich für jeden möglich. Dies wirkt sich auch auf den Wettbewerb aus, da Unternehmen durch die Implementierung von KI effizienter werden und ihre Ressourcen somit noch gewinnbringender einsetzen können.

Profitieren auch Sie von der Nutzung der disruptiven Technologie, indem Sie alles zu Natural Language Processing (z.B. ChatGPT), den neusten KI-gestützten Marketing Tools und den Möglichkeiten der Prozessoptimierung erfahren.

Verstehen Sie die neue Dimension, die ChatGPT und andere KI-Technologien bieten. Lernen Sie die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten kennen, um das ganze Potential der KI für Ihr Unternehmen herauszuholen.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar steht die Praxis im Vordergrund! Durch eine Vielzahl von Übungen wird das neu erlangte Wissen direkt in die Praxis transferiert, sodass alle Methodiken direkt im Arbeitsalltag angewendet und umgesetzt werden können.

Was Sie in dieser Master Class lernen

- Sie erfahren, wie ChatGPT & Co. funktionieren und **wo man die KI überall anwenden kann**.
- Sie lernen, wie man zu wirklich guten Ergebnissen bei der Nutzung von ChatGPT & Co. kommt. **Diese Prompts sollten Sie kennen**.
- Sie informieren sich, **wie die Texte für SEO/SEA angepasst werden sollten** und wo KI für neue Regeln in der Internetsuche sorgt.
- Sie hören, welche **KI-Tools** es bereits **für Marketing und Vertrieb** gibt und was diese zu bieten haben.
- Sie erhalten einen Überblick, wie die **KI Ihre Social Media Aktivitäten pushen** und Ihr Direct Response Marketing unterstützen kann.
- Sie erfahren, wie Sie **Marktanalysen mit KI aufbereiten** und **Vertriebsdaten mit KI analysieren** können.
- Sie lernen, wie Sie durch ChatGPT & Co. **Leads und neue Kunden gewinnen** können.
- Sie hören, **worauf Sie bei der Nutzung** von KIs wie ChatGPT **aus rechtlicher Sicht achten müssen**.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis trainiert und begleitet. Umfangreiches KI-Wissen wird direkt an Sie weitergegeben.

Interaktive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie so Ihr Expertennetzwerk aus.

Ihre Fragen vorab

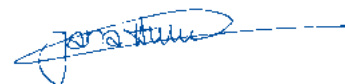
Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unser Expertenteam kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

Ihr Online-Update nach dem Seminar

Durch die rasante Weiterentwicklung von KI gilt es, sich regelmäßig up to date zu halten. Deshalb ist bei dieser Master Class ein ca. einstündiges Update im Online-Format im Anschluss an die Seminartermine inklusive.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Jana Huhn

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-691

jana.huhn@managementcircle.de

ChatGPT & Co. in Marketing und Vertrieb

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Marketing, Online-Marketing, Werbung, Multimedia, Social Media, Kommunikation, Vertrieb, Geschäftsfeldentwicklung** und **Branding** aus Unternehmen aller Branchen.

Zudem sind Vertreter aus **Werbe-/Multimedia-** und **PR-Agenturen** eingeladen, die ihr Wissen rund um die Nutzung von KI und ChatGPT erweitern möchten, um ihre bestehenden Marketing-Aktivitäten nachhaltig zu optimieren.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie erhalten einen kompakten Überblick über die **Anwendungsmöglichkeiten von ChatGPT & Co.** in Marketing und Vertrieb.
- Sie bekommen einen Überblick über **relevante KI-Tools**.
- Sie erhalten einen **Leitfaden**, wie Sie die **Implementierung der Technologien** in Ihrem Unternehmen erfolgreich meistern.

■ Termine und Veranstaltungsorte

26. und 27. Februar 2024 in Köln

Dorint An der Messe Köln
Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln
Tel.: +49 221 80190-111
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

02-92693

3. und 4. April 2024 Eschborn bei Frankfurt/M.

Management Circle Campus, Düsseldorfer Straße 36,
65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800

Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe fragen Sie bitte unser Team.

04-92694

22. und 23. Mai 2024 in München

The Rilano Hotel München
Domagkstraße 26, 80807 München
Tel.: +49 89 36001-0
E-Mail: groups-muc@rilano.com

05-92695

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M13170

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Sparen Sie € 300,-
bei Web-Buchung!

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together, der Dokumentation sowie eines Online-Updates über aktuelle Entwicklungen (im Anschluss an die Seminarreihe, Dauer 60 Minuten) € 2.295,-. **Nutzen Sie den Preisvorteil bei Web-Buchung – die Teilnahmegebühr beträgt dann nur € 1.995,-.** Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass.** **Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu **attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.**
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

Klimaneutral produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

